DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 12. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

Flotten management

4/2013
AUGUST/SEPT.

Special:
Reifen und Reifenhandling

LEASING:
Marktübersicht Teil II

KOSTENVERGLEICH:
SUV-Modelle

FLOTTEN-STRATEGIE:
Porsche

MANAGEMENT:
Führerscheinkontrolle

www.aral-cardplus.de

André Hoffmann
Fuhrparkmanager

„Unsere Firma braucht viel, in der Aral CardPlus steckt alles.“

Das Komplettpaket, das mehr kann.

Mit der Aral CardPlus bekommen Sie mehr: zuverlässige Kontrolle und Sicherheit, übersichtliche Analysen, europaweite Flexibilität, elektronische Führerscheinkontrolle sowie das größte Tankstellennetz Deutschlands. Ganz ohne Extrakosten. **Aral CardPlus: Einfach mehr drin.**

ARAL

Alles super.

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Technologieschau

Die IAA gibt es nun schon seit dem vorletzten Jahrhundert, genauer gesagt seit 1897 (mit damals ganzen acht Fahrzeugen); seit 1951 hat sie ihren festen Platz in Frankfurt – davor fand sie meist in Berlin statt. Auch dieses Jahr erwartet die Besucher ein riesiger Mix aus Studien, Technologiekonzepten und neuen, bestellbaren Fahrzeugen. Genau dieser Mix macht die Messe so interessant. Die IAA 2013 öffnet vom 12. bis 22. September, die ersten beiden Tage zählen dabei als Großkundentage; vor allem an diesen beiden Tagen werden dann verstärkt Ansprechpartner für Fuhrparkkunden vor Ort sein.

Wie schon in den Jahren zuvor ist das Hauptthema neben „schöner, schneller, besser" zumindest für Fuhrparkleiter und Unternehmen: CO_2 und damit Kraftstoff sparen. Sei es aus umweltpolitischer Überzeugung oder wegen des begrenzten Budgets. Der Schwerpunkt für das Tagesgeschäft liegt dabei noch immer auf den herkömmlichen Verbrennungsmotoren, die weiter optimiert und elektrifiziert werden, immer öfter auch mit Hybrid- und Plug-in-Hybrid-Technologie. Dies inzwischen sogar von den Vertretern des Luxus-Segments, wie Porsche oder Mercedes, die ihre Luxus-Fahrzeuge mit dem praktischen Stromstecker präsentieren. Daneben wird natürlich weiter an Leichtbau-Konzepten und immer weiter verbesserter Aerodynamik gefeilt.

Die von der Kanzlerin einst vollmundig angekündigten eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen bis 2020 indes rücken immer weiter in die Ferne, selbst wenn man die Hybridfahrzeuge mit dazu zählt. Die Situation ist etwas paradox: Je mehr der einstige Elektroauto-Hype abebbt, desto mehr praxistaugliche Lösungen kommen auf den Markt. So finden Sie auf der IAA beispielsweise den BMW i3 oder von VW den E-Golf und den E-up, die alle noch in diesem beziehungsweise nächsten Jahr zu kaufen sein werden. Was sonst noch an eher konventionellen, praxistauglichen Fahrzeugen zu bestaunen sein wird, lesen Sie ab Seite 95 in unserem Salon zur IAA.

Die Idee der Elektroautos ist übrigens eine alte: 1888 gab es bereits den ersten Pkw von Flocken, der rein elektrisch angetrieben wurde. Die elektrischen Fahrzeuge wurden jedoch ab 1910 durch die Benzinmotoren verdrängt, nachdem das umständliche Ankurbeln der konventionellen Motoren durch einen einfachen Anlasser ersetzt wurde. Nebenbei war natürlich – damals wie heute – die Energiezufuhr mittels Benzin oder Diesel schlicht schneller und praktischer. Vielleicht lösen dieses Problem ja neuartige Akkumulatoren, wie sie derzeit erforscht werden (Seite 90), oder auch die flächendeckende Einführung der Brennstoffzelle und einer Wasserstoff-Infrastruktur, wie sie ebenfalls auf der IAA zu sehen sein wird – allerdings wird das noch ein paar Jahre dauern. Aber die Automobilindustrie denkt ja in sehr langen (Modell-)Zyklen.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

FIFA WORLD CUP Brasil

www.hyundai-fleet.de

Informieren Sie sich über das Firmenauto des Jahres 2012 und 2013: den Hyundai i40.

Firmenauto 06/2013 und 07/2012.
Sieger Importwertung »Mittelklasse«: i40 Kombi 1.7 CRDi.

Kraftstoffverbrauch kombiniert:
7,7–4,3 l/100 km;
CO_2-Emission kombiniert: 179–113 g/km;
Effizienzklasse D–A+.

Vision erfüllt.

Die neue S-Klasse.

Mit der Erfindung des Automobils haben wir die Welt revolutioniert.
Jetzt revolutionieren wir das Automobil. Erneut.
www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Eine Marke der Daimler AG

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 14,1–6,6/7,9–4,7/10,3–5,5 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 242–146 g/km; Effizienzklasse: F–A.

Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Das abgebildete Fahr
Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Mercedes-Benz

zeug enthält Sonderausstattungen.

INHALT

32
Porsche als Dienstwagen? Flottenmanagement sprach mit Reinhold Knott über die Rolle der sportlichen Exoten im Flottengeschäft

52
Exklusive Vorstellung eines Adapters zum drahtlosen Auslesen aller flottenrelevanten Daten direkt aus der Fahrzeugelektronik

12
Welche Möglichkeiten die aktuelle Fuhrpark-Software von Carano bietet, veranschaulicht der Anwenderbericht mit der Schaeffler AG

16
AFC und Computacenter zeigen, welcher Stellenwert einer effektiven Schadenregulierung im Fuhrparkalltag zukommt

120
Flottenmanagement testete den Opel Adam. Das Konzept des Lifestyle-Flitzers scheint dabei aufzugehen

41
Exklusives Interview mit Gunter Glück (Geschäftsleitung Kundenbetreuung und Vertrieb bei LeasePlan Deutschland) anlässlich des 40. Geburtstags von LeasePlan

Praxis

12 **Geht nicht – gibt's nicht! –** Die Schaeffler AG nutzt Fuhrparklösungen der Carano Software Solutions GmbH

16 **Effizientes Schadenmanagement –** Wie das Zusammenspiel zwischen der AFC Auto Fleet Control GmbH und der Computacenter AG & Co. oHG funktioniert, zeigt dieser Anwenderbericht

Leasing

22 **Enge Verbindung**
Marktübersicht herstellerabhängiger Leasinganbieter

Management

28 **Halbjahrestrends in der Flotte**
Überblick der beliebtesten Modelle in deutschen Fuhrparks

32 **Scheinbare Gegensätze vereinen –** Interview mit Reinhold Knott (Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH)

36 **Rechtssicher dokumentiert**
Marktübersicht ausgewählter Führerscheinkontrollsysteme

40 **Erster Eindruck zählt**
Fuhrpark als Aushängeschild für das Firmenimage

41 **Optimierungspotenzial in Kauffuhrparks**
Flottenmanagement im Gespräch mit Gunter Glück (Geschäftsleitung Kundenbetreuung und Vertrieb bei LeasePlan Deutschland)

44 **Stetiger Wachstumskurs**
Zulassungszahlen des SUV-Segments

46 **Tanke schön! –** Online-Umfrage zum Einsatz von Tankkarten

48 **Am besten: Garantiert –** Herstellergarantien sind für die Kalkulationssicherheit ein wichtiger Faktor

52 **Voll vernetzt –** Vorstellung einer neuen Technologie zum drahtlosen Auslesen flottenrelevanter Daten aus Fahrzeugen

54 **Luxus-Effizienz –** Interview mit Prof. Dr.-Ing. Thomas Weber (im Vorstand der Daimler AG verantwortlich für Konzernforschung und Entwicklung Mercedes-Benz Cars)

56 **TCO-Report der Mittelklasse-Kombis**
Das D-Segment in der Vollkostenanalyse

Recht

60 **Verkehrsordnungswidrigkeiten im Fuhrpark –** Was Sie im Zusammenhang mit Ordnungswidrigkeiten wissen sollten

Special Reifen und Reifenhandling

69 **Schwarz & rund –** Einleitung

70 **Nachrichten**

71 **Felgenkratzer –** Ab wann sich eine Felgen-Reparatur lohnt

72 **Aufgetrumpft –** Interview mit Thomas Stelzer (Internationaler/Nationaler Key Account Manager bei Euromaster) und Ralf Turley (Geschäftsführer bei Novofleet)

www.flotte.de

74 **Richtig Druck machen –** Reifendruckkontrollsysteme im Überblick

76 **Grüne Wunder –** Flottenmanagement sprach mit Axel Vaßen (Flottenexperte bei der Lanxess AG)

79 **Eine runde Sache –** Reifenvergleich bei ausgewählten Herstellern

82 **Adieu Wagenheber**
Übersicht aktueller Notlaufsysteme auf dem Reifensektor

84 **Partnerwahl –** Worauf Fuhrparkentscheider beim Reifenkauf achten

86 **Professioneller Workflow**
Fahrerdirektkommunikation mit dem Reifendienstleister

Wissen

90 **Strom auf, Strom ab –** Ein neuartiger Werkstoff könnte die nächste Ära der Akkumulatoren einläuten

Dienstreise

93 **Nachrichten**

94 **Zeit und CO_2 sparen –** Interview mit Allister Paterson (Senior Vice President Commercial Division der Finnair AG)

Extra

98 **And the winners are ...?**
Kostenvergleich der kleinen und mittelgroßen SUV mit Dieselmotor

Marktübersicht

111 **Automobile Sternstunden**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Mercedes-Benz

Transporter

116 **Schön Cross –** Fahrtelegramm Volkswagen Cross Caddy

Test

118 **Großtouring –** Renault Clio Grandtour 1.5 dCi

120 **Bunte Welt –** Opel Adam 1.4

Fahrbericht

117 **Pick it up! –** Nissan Navara 3.0 V6

123 **Was lang währt –** Volkswagen Phaeton V6 3.0 TDI 4Motion

Fahrtelegramme

122 **Porsche Panamera S E-Hybrid/Mercedes-Benz S 300 BlueTEC Hybrid**

124 **Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4/Maserati Quattroporte 3.7 V8**

125 **Peugeot 2008 1.6 HDI/BMW 640 Gran Coupé**

126 **Jaguar F-Type 3.0 V6/Toyota Yaris Hybrid**

127 **Audi A3 2.0 TDI Stufenheck**

Rubriken

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

20 **Nachrichten Management/Leasing**

58 **Nachrichten Kommunikation**

92 **Nachrichten Innovation**

95 **Salon**

116 **Nachrichten Transporter**

128 **Kolumne**

130 **Gastkommentar/Impressum**

SERVICE SERIENMÄSSIG.

Nur einer von vielen Carglass® Vorteilen: unser bundesweiter Service. Schnellste Hilfe bei Glasschäden – unterwegs, an Ihrem Arbeitsplatz oder in über 270 Service Centern. Bester Service für Flottenmanager **02236 - 96 20 64 66** oder **fuhrpark@carglass.de**

Carglass® und das Logo sind registrierte Marken der Belron S.A. und ihrer Konzerngesellschaften.

CARGLASS®

Kurzmeldungen

+++ ActiveE +++

Piepenbrock hat sich für die Einführung von Elektromobilität am Standort Berlin entschieden. Dafür nutzt der Spezialist für Gebäudedienstleistungen die Lösung AlphaElectric des Business Mobility Dienstleisters Alphabet. Anfang Juni wurde in diesem Rahmen ein elektrisch betriebener BMW ActiveE in der BMW Welt in München übergeben.

+++ Punktereform +++

Der Bundesrat hat dem von Bundesverkehrsminister Peter Ramsauer vorgelegten Gesetz zur Neuregelung des Punktesystems zugestimmt. Es soll am 1. Mai 2014 in Kraft treten. Das System soll einfacher, gerechter und transparenter werden.

+++ Business-Pakete +++

Gewerbekunden können die Kombimodelle der Kompaktbaureihe Hyundai i30 und des Mittelklassemodells Hyundai i40 mit speziellen Business-Paketen noch individueller ausstatten. Für den i30 Kombi 1.4, 1.4 CRDi und 1.6 CRDi mit 81 kW (110 PS) sind ab sofort drei Ausstattungs-Pakete erhältlich. Für den i40 Kombi ist ein neues Paket für die Einstiegsvariante erhältlich.

+++ Neues Domizil +++

Die AFC Auto Fleet Control GmbH, ein Unternehmen im Bereich Schadenmanagement für gewerbliche Fuhrparkflotten, Versicherer und Makler, bezieht ab August im Emporio Tower, in der Nähe des Hamburger Gänsemarkts, sein neues Domizil. Die neue Adresse lautet: Valentinskamp 70, 20355 Hamburg. Die Telefon- und Faxnummer bleiben erhalten.

+++ Restwert +++

Škoda liegt unter den zehn wichtigsten Automarken in Deutschland über dem Durchschnitt bei den Restwerten. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie der Unternehmensberatung Progenium, die für den Zeitraum 2006 bis 2013 die Entwicklung der Preise von jungen Gebrauchtwagen untersuchte. Škoda legte deutlich zu und erreichte 2012 ein Plus von 3,7 Prozent.

+++ Servus München! +++

Mitte Juni nahm car2go seinen Betrieb in München auf. Ab sofort stehen 300 smart fortwo zur Verfügung und können nach einmaliger Registrierung jederzeit angemietet und auf den meisten öffentlichen Parkflächen innerhalb des rund 125 km² großen Geschäftsgebietes wieder abgestellt werden. Das Geschäftsgebiet umfasst weite Teile des Münchener Stadtgebietes und Garching.

+++ Verlängert +++

Wolfgang Bock, Fuhrparkleiter Bayer CropScience, übernahm fünf Citan Mixto und einen Sprinter mit Sonderaufbau. Der Sprinter mit Pritschenaufbau und Luftfederung wird für den Transport von Rohren zum Einsatz kommen. Das Fahrzeug ist für diesen Zweck vom Radstand und Rahmenüberhang verlängert worden und misst nun 8,70 Meter in der Länge.

Marken-Relaunch

Im Jahr 2000 als interne Fuhrparkabteilung der Panopa Logistik GmbH gegründet, hat sich Panopa Fleet Management in nur wenigen Jahren zu einem leistungsstarken Anbieter für die professionelle Betreuung und Verwaltung von Dienstwagenflotten entwickelt. Nach einem erfolgreichen Marken-Relaunch ist der Dienstleister nun unter *www.panopa-fleetmanagement.com* mit einem neuen Internetauftritt zu finden. Panopa Fleet Management betreut Pkw, Mietfahrzeuge sowie Lkw-Einheiten. Mehr als 50 Unternehmen und Betriebe insbesondere aus dem deutschen Mittelstand vertrauen den Fachleuten inzwischen ihren Fuhrpark an.

Optimiert

Die Ulmer Firma Funkwerk eurotelematik hat in den vergangenen Monaten verschiedene Varianten von Fahrtenbuch-Lösungen optimiert. So kann der Telematikspezialist nun flexibel auf die unterschiedlichsten Flottenanforderungen eingehen. Die Fuhrpark-Lösungen von Funkwerk sind damit genauso flexibel wie die einzelnen Flottenanforderungen unterschiedlich sind. Egal ob es sich um ein großes Unternehmen handelt, um einen Handwerksbetrieb oder eine Vertriebsflotte: Die Fahrtenbuchvarianten aus dem Hause Funkwerk sollen auf alle Bedürfnisse passgenau eingehen. Jede Fahrt wird von den Endgeräten im Fahrzeug automatisch mit allen notwendigen Daten erfasst und dokumentiert. Die Daten können im easyfleet Portal leicht ausgewertet und bei Bedarf nachbearbeitet werden. Zudem stehen in der Professional Version verschiedene Rollenkonzepte für Werkstatt, Teamleiter und Poolfahrzeuge zur Verfügung, um die Anforderungen großer Flottenbetreiber zu erfüllen. Somit sollen auch anspruchsvolle Datenschutzvorgaben erfüllt werden.

Zusammenschluss

Die drei europaweit tätigen Dienstleister für Fahrzeug-, Ersatzteil-, Reparatur- und Wartungsinformationen im Automotive Aftermarket – TecDoc Informations System GmbH, TecCom GmbH und AuDaCon AG – firmieren seit 1. Juli 2013 unter der neuen Dachmarke TecAlliance. Die Fusion schließt den Umstrukturierungsprozess ab, der mit dem Zusammenschluss von TecCom und AuDaCon AG, Anbieter von Reparatur- und Wartungsinformationen, vor einem Jahr eingeleitet wurde. Während die Markenauftritte von TecDoc und TecCom erhalten bleiben, firmiert AuDaCon im Sinne eines einheitlichen Markenauftritts unter der TecAlliance künftig als TecRMI. Der Name TecAlliance steht für herstellerübergreifende, standardisierte Produkt- und Fahrzeugdaten unter der Marke TecDoc sowie Reparatur- und Wartungsinformationen unter der Marke TecRMI. RMI steht für Repair and Maintenance Information. TecCom automatisiert und vereinfacht den gesamten Auftragsabwicklungsprozess zwischen Teileherstellern und Kfz-Teilehandel – ob im Online-Dialog oder per EDI (elektronischer Datenaustausch).

Zugelassen

Die Zulasser Services GmbH bietet zusammen mit der TÜV Rheinland Plus, EHA Autoschilder, TÜV SÜD Car & Registration und Schilder-Reiske ein umfangreiches und innovatives Gesamtkonzept, um Fahrzeuge jeder Art bundesweit an-, ab- und umzumelden. Die Zulasser wollen damit den gehobenen Ansprüchen der Kunden an umfassende, zuverlässige und reibungslose Services in der Fahrzeugzulassung entsprechen. Insbesondere Autohausketten, Fahrzeughersteller und bundesweit agierende Firmenflotten benötigen und erwarten heute hochwertige Dienstleistungen aus einer Hand mit verbindlichen Prozessen und einer transparenten Preisgestaltung. Mittlerweile hat die TÜV Rheinland Plus GmbH inzwischen über 1 Millionen Zulassungen und Abmeldungen über die Zulasser abgewickelt. Die transparente und einfache Gestaltung der Software und die umfangreichen Reportingmöglichkeiten werden dabei besonders hervorgehoben. Auch der Partner TÜV SÜD Car & Registration Service GmbH weiß diesen umfangreichen Service zu schätzen der eine gute Basis bildet, das Zulassungsgeschäft bundesweit für Großkunden zu koordinieren und nach einheitlichen Kriterien mit hohen Qualitätsstandards abzuwickeln.

Eingeführt

Im britischen Toyota Werk in Burnaston ist jetzt der erste Toyota Auris Touring Sports vom Band gelaufen. Toyota hat den Auris Touring Sports für den europäischen Markt entwickelt, er wird ausschließlich in Großbritannien produziert. Die Kombi-Variante des kompakten Schrägheckmodells Toyota Auris wird am 15. Juli in den deutschen Markt eingeführt. Der Auris Touring Sports ist der erste Kombi, der als Vollhybrid, Diesel und Benziner angeboten wird. Aktuell entscheiden sich in Deutschland über 25 Prozent der Toyota Neuwagenkunden für ein Hybridmodell, europaweit werden sogar 45 Prozent erwartet. Beim Auris sind es bereits 43 Prozent. Die steigende Akzeptanz von Fahrzeugen mit Hybridantrieb belegt, dass diese sich vom Nischenprodukt zu einer attraktiven Alternative zu Benzin- und Dieselmotoren entwickelt haben.

Der neue Mazda6.

EmotiON und KraftstOFF

3,9 l/100 km[1)]
380 Nm Drehmoment Motorleistung
14:1 Verdichtungsverhältnis
Automatikgetriebe
Chassis i-stop
Leichtbau
110 kW (150 PS) Leistung Fahrspaß
i-ELOOP 104 g CO_2/km[1)]

mazda

zoom-zoom

Der Mazda6.
Platz 1 bei der AUTO TROPHY 2012
in der Kategorie Mittelklasse Import.

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

Ob als Dienstwagen, Taxi oder für die Flotte: Beim neuen Mazda6 harmoniert das athletische, aerodynamische Design perfekt mit der innovativen SKYACTIV Technologie und der neuen i-ELOOP Bremsenergierückgewinnung. Das rechnet sich für Sie: Der leistungsstarke Dieselmotor mit 110 kW (150 PS) und einem beeindruckenden Drehmoment von 380 Nm verbraucht nur ab 3,9 l/100 km. Auf Wunsch auch als Diesel Automatik verfügbar. Am besten informieren Sie sich gleich unter www.mazda-fleet.de über unsere Angebote für Firmenkunden.

MAZDA6 KOMBI

Finanz-Leasing schon ab € **249**[2)]

Full-Service-Leasing schon ab € **319**[3)]
(inkl. Servicemodul)

Barpreis schon ab € **19.153**[4)]

1) Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 6,4 – 3,9 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 150 – 104 g/km.

2) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Bank AG, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing mit € 0 Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi 2.2 l SKYACTIV-D Diesel, 110 kW (150 PS). 3) Gewerbliches Leasingangebot wie unter 2) inkl. aller Service- und Inspektionsarbeiten, GAP-Versicherung, aller anfallenden Verschleißreparaturen und der Kosten für die fällige Abgas- und Hauptuntersuchung. Gemäß den aktuellen Vertragsbedingungen. 4) UPE der Mazda Motors (Deutschland) GmbH für einen Mazda6 Kombi 2.2 l SKYACTIV-D Diesel, 110 kW (150 PS).
Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern und verbindlicher Bestellung bis 30.09.2013. Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Personalien

*Die A.T.U-Gruppe hat die Bestellung von **Hans-Norbert Topp** in die Geschäftsführung beschlossen. Topp übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung von Manfred Ries. Die Übernahme der Funktionen und Aufgaben durch Herrn Topp erfolgt nahtlos. Hans-Norbert Topp verfügt über mehr als 20 Jahre Management-Erfahrung. Zuletzt hat er seine eigene Unternehmensberatung aufgebaut und war als Manager in verschiedenen Unternehmen und Wachstumsprojekten erfolgreich tätig.*

***Wolfgang Booms** übernimmt zum 1. September neue Verantwortung als Executive Director Fleet & Remarketing Operations, Ford of Europe, und bleibt weiterhin Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Ford-Werke GmbH. Wolfgang Booms ist seit Ende 1993 für Ford in Deutschland und Europa tätig und verantwortete seitdem verschiedene Führungsaufgaben in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Der diplomierte Betriebswirt schloss 1993 sein Studium an der Universität in Münster ab.*

***Helge Lütters** ist seit 1. Juli 2013 neuer General Manager im Radisson Blu Hotel, Frankfurt und folgt damit Andreas Stöckli, der im Zuge dessen in das Radisson Blu Hotel St. Gallen wechselt. Herr Lütters ist seit vier Jahren als Deputy General Manager im Radisson Blu Hotel, Zurich Airport tätig. Lütters kennt sowohl den deutschen als auch den internationalen Hotelmarkt sehr gut. Nach der Hotelausbildung in München folgten Karriere-Stationen in San Francisco, auf Bali und in Sydney.*

*Seit 1. Juli 2013 ist **Jürgen Immer** neuer Geschäftsführer Finanzen der TÜV SÜD Auto Service GmbH sowie CFO der international tätigen Division Auto Service von TÜV SÜD. Er übernimmt damit die Aufgaben von **Viktor F. Metz**, der als neuer CFO der Regionen West- sowie Mittel-Ost-Europa für das bisherige Aufgabengebiet von Jürgen Immer verantwortlich zeichnet. Damit tauschen Immer und Metz ihre Positionen, wobei Metz weiterhin für TÜV TÜRK, die türkische Beteiligungsgesellschaft von TÜV SÜD, zuständig sein wird. Jürgen Immer ist seit April 2012 für TÜV SÜD tätig. Viktor F. Metz ist seit Februar 2008 Mitglied der Geschäftsführung der TÜV SÜD Auto Service GmbH.*

*Am 1. August 2013 übernahm **Kai Pries** die Leitung der Vertriebsdirektion der Citroën Deutschland GmbH. Mit Kai Pries wird die seit Juni vakante Position des Vertriebsdirektors intern besetzt. Der studierte Diplom-Kaufmann ist seit über 20 Jahren in der Automobilbranche tätig und arbeitet seit 13 Jahren für die Citroën Deutschland GmbH, zuletzt als Regionaldirektor Vertrieb für das Gebiet „Mitte".*

*Die Deutscher Auto Dienst GmbH erweitert ihr Führungsteam. Mit **Heiko Labudda** übernimmt ein erfahrener Branchenkenner die Leitung des Service-Centers „Leasing & Fuhrpark" beim DAD. Dort werden die entsprechenden Kundengruppen und deren Prozesse betreut. Vor seinem Wechsel zum DAD arbeitete Labudda als Direktor Vertriebskooperationen bei ALD Automotive.*

Onlineversand

Mit ihrer Marke Autobid.de setzt die Auktion & Markt AG erneut Branchenmaßstäbe im Bereich der Kfz-Auktionen. Durch die Integration der Online-Transportbörse uShip.com in die Online-Auktionsplattform *www.autobid.de* haben deren Benutzer ab sofort unmittelbar im Anschluss an eine Versteigerung die Möglichkeit, einen Transport für erstandene Fahrzeuge zu organisieren. Dabei können sie zwischen einer Transport-Auktion und einem Transport-Festpreis wählen. Geht ein Interessent den Weg der Auktion, stellt er seine Transportanfrage zunächst kostenlos und unverbindlich innerhalb der Autobid.de-Plattform an uShip.com. Anschließend geben auf uShip registrierte Kfz-Transporteure konkurrierende Gebote ab. Der Vorteil zur herkömmlichen Transportvergabe ist, dass die Anfrage nur ein einziges Mal gestellt werden muss, um hunderte uShip-Transporteure zu erreichen. Kundenbewertungen garantieren dabei die Qualität der Transportdienstleistungen. Zudem können Aufträge über uShip oftmals günstiger vergeben werden, da Transporteure die Online-Transportbörse dazu nutzen, freie Ladefläche bei bereits geplanten nationalen wie internationalen Touren aufzufüllen.

ECOisten

Mit der Aktion „Für ECOisten!" wendet sich CC Rent a car an Mietwagenkunden, die umweltbewusster handeln möchten, und bietet deshalb Fahrzeuge mit besonders niedrigem CO_2-Ausstoß zu einem günstigen Preis. Rechtzeitig zum Sommer macht die bundesweite Autovermietung CC Rent a car ihren umweltbewussten Kunden ein besonderes Angebot: Wer online unter *www.cc-rentacar.com* einen Mietwagen der Gruppen ECOsmart, ECOcompact oder ECOplus reserviert, erhält ein besonders emissionsarmes Fahrzeug aus der Kleinwagenklasse, der Kompaktklasse oder der oberen Mittelklasse zum günstigen Preis. Verfügbar sind somit die emissionsärmsten Modelle der jeweiligen Klasse. „Umweltbewusstsein und Fahrspaß mit einem Mietwagen schließen sich nicht gegenseitig aus. Allerdings sollte das Fahrzeug einen besonders niedrigen CO_2-Ausstoß haben, um zeitgemäß und ressourcenschonend unterwegs zu sein", so Jürgen Lobach, Geschäftsführer der CCUnirent System GmbH.

Kooperation

Die Hüsges Gruppe ist neuer exklusiver Dienstleister der Europa Service Autovermietung AG. Im Rahmen der Zusammenarbeit übernimmt die Hüsges Gruppe die bundesweite Bewertung der Europa Service Mietfahrzeuge beim Lizenznehmer der Europa Service. Die Europa Service Autovermietung AG ist einer der größten Lizenzgeber in Deutschland für mittelständische Autovermietunternehmen. Mit ihrem Lizenznetzwerk verfügt die Europa Service bundesweit über 700 Vermietstationen. Markus Hoff, Vorstand Vertrieb und Flotte Europa Service AG ist davon überzeugt, dass mit Hilfe des elektronischen Rücknahmeprotokolls und der angefertigten Gutachten die schnelle und faire Aussteuerung für Lizenznehmer ohne sogenannten Medienbruch gewährleistet wird. „Wir freuen uns, dass wir die Europa Service mit unseren Dienstleistungen und Innovationen für uns gewinnen konnten und freuen uns auf die Zusammenarbeit" ergänzt Arndt Hüsges, Geschäftsführung Hüsges Gruppe.

SpeedSensor

Geld sparen an der Zapfsäule ist nur möglich, wenn der Treibstoff-Verbrauch gesenkt wird. Durch eine effiziente Fahrweise lassen sich Unmengen an Treibstoff und damit Geld sparen. Der SpeedSensor soll zu dieser Fahrweise anhalten: Ein akustisches Signal ertönt bei zu starker Beschleunigung, zu heftigem Bremsen und zu rasanten Kurvenfahrten und gewöhnt den Fahrer so daran, spritsparend und materialschonend zu fahren. Der SpeedSensor ist eine sanfte Erinnerung und mit fortschreitendem Lernerfolg wird er immer seltener erklingen. Die Firma seideltec-solutions vertreibt das Gerät exklusiv in Deutschland zu einem Preis von 299 Euro plus 99 Euro (zzgl. MwSt.) für Einbau und Kalibrierung.
Mehr zum Thema unter: *www.seideltec.de*

Großauftrag

Die Firma Maske Fleet GmbH hat erneut Ford-Fahrzeuge bestellt. Dieses Mal ging es um 100 Nutzfahrzeuge vom Typ Ford Transit FT „Trend" (Farbe weiß) mit mittlerem Radstand und dem 2,2-Liter-TDCI-Dieselmotor (74 kW/100 PS). Genauer: Die Firma Maske Fleet GmbH hat 50 Ford Transit FT 300 M Pritschenwagen mit Doppelkabine und 50 Ford Transit FT 300 M Kombi 9-Sitzer geordert. Die erste Tranche von 60 Fahrzeugen wurde dieser Tage in Hannover vom dort ansässigen Autohaus Hentschel und von den Ford-Werken an Repräsentanten der Firma Maske GmbH übergeben. Zum serienmäßigen Lieferumfang der Ford Transit FT „Trend"-Fahrzeuge für die Maske Fleet GmbH gehören unter anderem Klimaanlage, ESP und beheizbare Frontscheibe. Die Maske Fleet GmbH arbeitet seit über 20 Jahren mit Ford zusammen und hat seither mehr als 1.100 Neufahrzeuge für ihren Fuhrpark geordert – darunter die Baureihen Ford Transit, Ford Focus und Ford Mondeo.

www.volkswagen.de/grosskunden

GÖNNEN SIE IHREN TANKKARTEN DOCH MAL SONDERURLAUB.

Die Volkswagen Flottenfahrzeuge. Ihre Erfolgswagen.

Die günstigsten Tankfüllungen sind die, die man gar nicht benötigt. Und von denen werden Sie mit dem Polo BlueMotion[1] einige haben. Dafür sorgt sein sparsamer Motor – ohne dabei auf Durchzug und Leistung zu verzichten. Auch im Innenraum müssen Sie keine Abstriche machen: Hier erwartet Sie ein großzügiges Platzangebot mit komfortablen Sitzen, wo Sie es sich auf langen Strecken ohne Tankstopp bequem machen können. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Volkswagen Partner.

[1] Kraftstoffverbrauch des Polo BlueMotion in l/100 km: zwischen 4,1 und 4,0 (innerorts)/ zwischen 3,0 und 2,9 (außerorts)/zwischen 3,4 und 3,3 (kombiniert), CO_2-Emissionen in g/km: zwischen 89 und 87 (kombiniert). Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

Think Blue.

Das Auto.

Geht nicht – gibt's nicht!

Katrin Gabriel (2.v.li) und Rainer Morawietz (2.v.re.) von Schaeffler sowie Hans-Joachim Guth (re.) von Carano und Stephan Hahnel (li.) von Flottenmanagement im Gespräch über Software-Lösungen von Carano

Der Schaeffler AG bieten sich viele Möglichkeiten, das Potenzial der Fuhrpark-Software von Carano ausgiebig zu nutzen. Seit ungefähr drei Jahren arbeiten die beiden Unternehmen zusammen. Gemeinsam suchen und finden sie Lösungen für die immer wieder neuen Herausforderungen im Fuhrparkalltag. Im Gespräch mit Katrin Gabriel (Director Mobility, Catering & Conference Services) und Rainer Morawietz (Leiter Fuhrpark Management) von Schaeffler sowie Hans-Joachim Guth (Leiter Vertrieb & Service, Management Board) von Carano bekommen wir einen Einblick über die Einbindung der Fuhrparksoftware und deren Möglichkeiten.

Die Schaeffler AG entwickelt und fertigt mit ihren Produktmarken INA, LuK und FAG Präzisionsprodukte für alles, was sich bewegt – in Maschinen, Anlagen, Kraftfahrzeugen und in der Luft- und Raumfahrt. Als renommierter Zulieferer in der Automobilindustrie und Hersteller von Wälzlagern zählt die Unternehmensgruppe mit Sitz im fränkischen Herzogenaurach zu den größten europäischen Industrieunternehmen in Familienbesitz. Der umfangreiche Fuhrpark besteht bei Schaeffler ausschließlich aus Pkws und wird in Dienstwagen, Mitarbeiterfahrzeuge und Pool-Fahrzeuge unterteilt. Nutzfahrzeuge, die sich selbstverständlich auch beim Maschinenbaukonzern im Einsatz befinden, werden gesondert durch den Bereich Logistik, völlig losgelöst vom Fuhrparkmanagement, verwaltet. Im Fuhrparkbereich sind zahlreiche Automarken zu finden, da die Auswahl den Mitarbeitern nicht vorgeschrieben wird. Bei der Auswahl der Fahrzeuge werden mindestens Viertürer vorgeschrieben und Cabrios ausgeschlossen. Das bedeutet also auch, dass mehrere Leasinganbieter für die Bereitstellung der Fahrzeuge genutzt werden.

Die Basis

Hier kommt der Software-Service Easy+ von Carano ins Spiel. Dieser vereint die vielfältigen Angebote der verschiedenen Anbieter, stellt diese übersichtlich dar und bildet somit die Grundlage für die Umsetzung eines Multi-Bidding bei der Beschaffung aller Flottenfahrzeuge. Bevor die flexiblen Lösungen des Berliner Softwareexperten zum Einsatz kamen, wurden bei Schaeffler alle fuhrparkrelevanten Daten in drei voneinander unabhängigen Datenbanken, an drei unterschiedlichen Standorten verwaltet. „Dies war bedingt durch unsere Unternehmenshistorie. Denn zum Zeitpunkt der Konsolidierung gab es an den Hauptstandorten von INA, LuK und FAG jeweils einen eigenen Fahrzeugbestand und eine eigene Verwaltung", erläutert Katrin Gabriel.

Aufgrund fehlender Konvergenz und einer aufwändigen Rechtevergabe mussten die Datenbestände mühsam bearbeitet und gepflegt werden. Teilweise mussten die Angebote der Leasinganbieter noch manuell abgefragt und erfasst werden. Dies war mit der Einführung der Produkte aus dem Hause Carano Geschichte. „Ziel war es, eine gemeinsame Datenbasis für den Konzern in Deutschland zu schaffen. Beginnend mit der Bestellung bis hin zur Verwaltung", erklärt Rainer Morawietz. Die Umstellung bedeutet für Schaeffler eine enorme Optimierung der Abläufe und des Arbeitsaufwandes. In der Übergangsphase wurden die bereits vorhandenen Daten aus den drei Datenbanken Schritt für Schritt von den Softwareexperten in die neue Umgebung migriert und parallel dazu alle Neubeschaffungen bereits mit der neuen Portal-Lösung abgewickelt. In dieser Zeit konnten die alten Datenbanken ohne Funktionseinbußen genutzt und nach der Migration der Inhalte einfach abgeschaltet werden. Der Vorteil dieser Herangehensweise war, dass Carano somit auf alle Eigenheiten der bestehenden Datenbanken eingehen und diese in das neue Zielsystem implementieren konnte. Mit dem Beschaffungs-Tool Easy+ will Schaeff-

Katrin Gabriel: *„... oft hat man zwar Vorstellungen vom Funktionsumfang der Produkte, stellt aber erst in der Projektphase fest, welche zusätzlichen Features notwendig sind, um effektiv arbeiten zu können"*

Rainer Morawietz: *„Ziel war es, eine gemeinsame Datenbasis für den Konzern in Deutschland zu schaffen. Beginnend mit der Bestellung bis hin zur Verwaltung“*

ler die Verfahren transparenter und effektiver gestalten sowie flexible Kalkulationen erstellen und vergleichen.

Carano kann dabei das Know-how ausspielen, welches bereits bei zahlreichen individuellen Lösungen mit den unterschiedlichsten Partnern erlangt und ständig ausgebaut wurde. Vor allem die verschiedenen und speziellen Car-Policies der integrierten Unternehmen stellt das Softwareentwicklerteam vor Herausforderungen. Aber „Geht nicht, gibt es nicht“ sagt Hans-Joachim Guth. Und erläutert anschließend, dass es „Sinn und Zweck der Software ist die Automatisierung von Prozessen, die Einbindung von Lieferanten und Dienstleistern mit unterschiedlichsten Konditionen und Lieferzeiten auf einen Punkt zu bringen, und durch zusätzliche Informationen noch mehr Transparenz zu erzeugen.“

Der generische Ansatz auf dem die Fuhrparksoftware basiert, macht die Abbildung und Integration von Abweichungen zum Standard relativ einfach und lässt somit die Implementierung der Anforderungen der Kunden sowie der verschiedenen Workflows problemlos zu. Strukturen der Software können dabei ebenfalls der Unternehmensstruktur angepasst werden und somit unterschiedliche Entscheidungswege berücksichtigen. Von diesen Individualisierungen macht Schaeffler auch gern Gebrauch und lässt Fleet+ beispielsweise für spezielle Freigabemechanismen unterschiedliche Dienstwagenberechtigungen und flexible Kalkulationen anpassen.

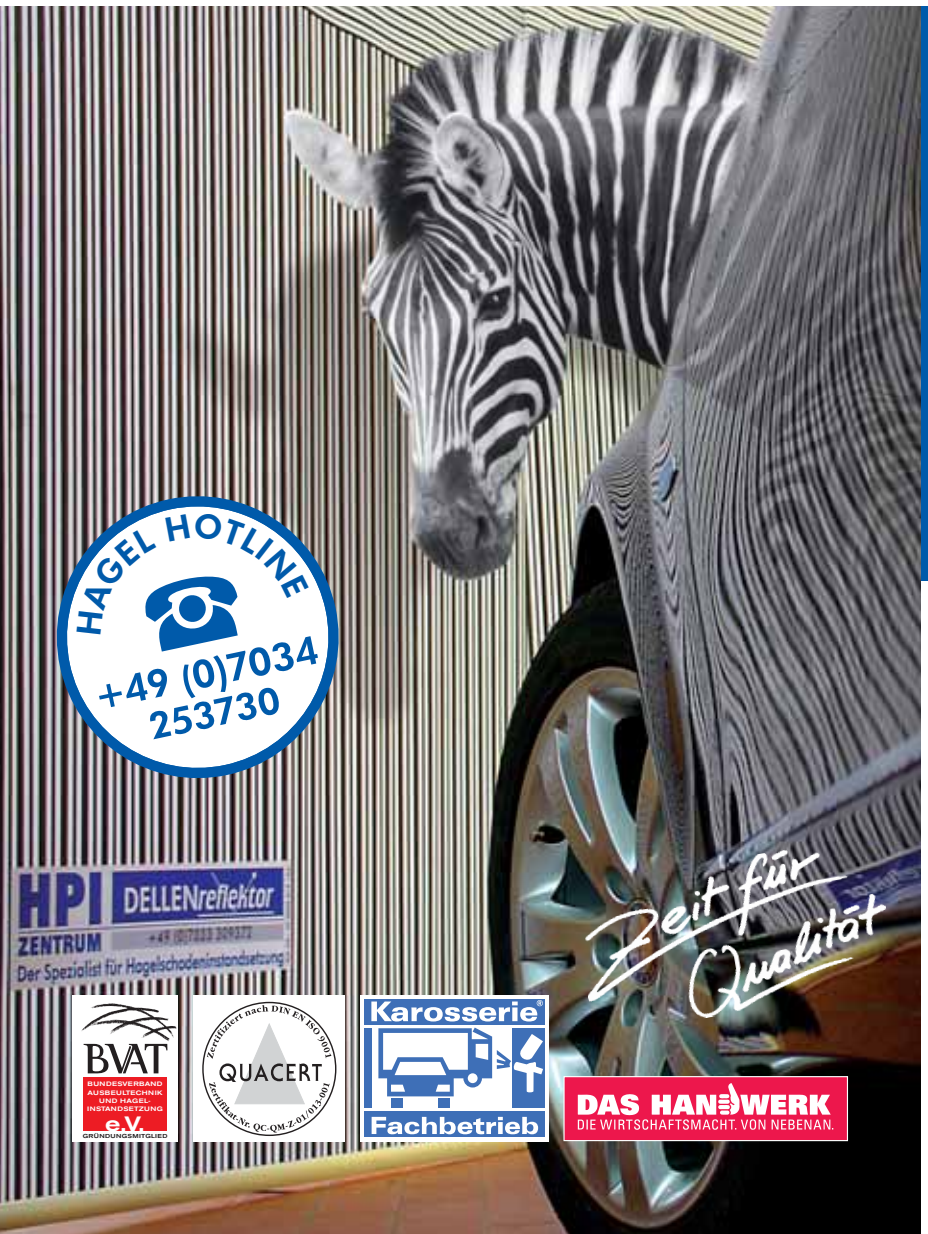
Um allen Parametern von Schaeffler gerecht zu werden, wurden die Individualisierungsfunktionen umfassend genutzt. Aber genau dafür sollen die Produkte von Carano ausgelegt sein, denn bereits zu Beginn der Unternehmensgeschichte lag der Schwerpunkt in der Entwicklung von Individualsoftware. Dies hat auch heute noch Einfluss auf die Gestaltung und Programmierung neuer Produkte, und obwohl Kunden verstärkt auf Standardlösungen zurückgreifen, werden immer wieder individuelle Lösungen benötigt. Das fängt bei Eingabemasken im unternehmensspezifischen Aussehen an und zieht sich durch jede individualisierbare Funktion des Aufgabenspektrums. „Hierbei ist die Flexibilität der Konditionsabfrage gegenüber den Leasinggesellschaften besonders hervorzuheben“, berichtet Hans-Joachim Guth, denn diese Lösung kann man als Referenzprojekt bezeichnen, welches sich gegenüber verschiedenen Leasinganbietern als praktikabel herausgestellt hat und gut funktioniert. Dabei hat der Fahrer während der Konfiguration seines Dienstwagens on demand Zugriff auf alle relevanten Konditionen und dies ohne zusätzlicher Interaktion der Leasinganbieter oder der Fuhrparkleiter. Dies spart sowohl Leasinganbietern als auch Fuhrparkleitern enorm viel Zeit.

Nach der abgeschlossenen Umstellung der Datenbanken, welche nun unabhängig vom Stand-

(Fortsetzung auf S. 14)

Carano

Getreu dem Motto „IT-Lösungen für schnelle Unternehmen“ entwickelt Carano seit über 20 Jahren innovative Software-Produkte. Dabei konzentrieren sich die IT- und Prozesskompetenzen auf Geschäftsprozesse rund um Fahrzeuge in Unternehmensfuhrparks, bei Leasing- und Servicegesellschaften sowie im Autohandel. Kunden profitieren dabei vom profunden Branchen-Know-how für CRM, Fuhrparkmanagement und Beschaffung sowie Web-Tools und mobile Anwendungen. Der Fokus besteht darin, Flotten-Lösungen mit den aktuellen Themen der „neuen Mobilität“ weiter zu entwickeln und mit entsprechenden Beratungspaketen in die Unternehmenslandschaft zu integrieren. www.carano.de



[DELLENMANAGEMENT]

Das Patent* gegen Dellen!

Wir haben zwar nicht das Zebra erfunden, aber die Wirkung seiner Streifen entdeckt. Mit unserem patentierten HPI-Dellenreflektor* spüren wir jede Delle im Lack auf und garantieren Ihnen höchste Qualität und absolute Kalkulationssicherheit. **www.hpi-zentrum.de**

*Patent-Nr.: 10 2006 019 154

HPI ZENTRUM HAGELSCHADEN PARKDELLEN INSTANDSETZUNG GmbH ® & Co. KG

Ihr Spezialist bei Hagelschaden und Parkdellen.

Hans-Joachim Guth:
„Sinn und Zweck der Software ist die Automatisierung von Prozessen, die Einbindung von Lieferanten und Dienstleistern mit unterschiedlichsten Konditionen“

ort gleichermaßen abgefragt und gepflegt werden können, wurde ein weiteres Produkt von dem Berliner Unternehmen für die Verwaltung des Fuhrparks eingeführt. Hierbei handelt es sich um Fleet+, mit dessen Hilfe Einsparpotenziale im Fuhrpark aufgezeigt und die Fuhrparkverantwortlichen bei der Verwaltung unterstützt werden sollen.

Mittel- oder langfristig soll über Fleet+ auch die Führerscheinkontrolle verwaltet werden, da diese Funktionen ohnehin von der Software unterstützt werden. Hierfür kommen auch die unterschiedlichen Führerscheinkontrollsysteme in Frage. Für diese Umsetzung müssen jedoch zuvor alle Anforderungen seitens Schaeffler erörtert werden, um auch hier individuelle Gegebenheiten einzubinden. Denn „oft hat man zwar Vorstellungen vom Funktionsumfang der Produkte, stellt aber erst in der Projektphase fest, welche zusätzlichen Features notwendig sind, um effektiv arbeiten zu können“, berichtet Katrin Gabriel und ergänzt, dass ihr in diesem Zusammenhang kein Beispiel einfallen würde, bei dem Carano keinen passenden Lösungsvorschlag anbieten konnte. Bei so einem langfristigen Prozess ergeben sich in der Umsetzung zahlreiche Veränderungen und Anpassungen zum Beispiel durch neue Gesetzesvorgaben oder andere nicht vorhersehbare Einflüsse. „Das ist ganz natürlich, da man mit dem Fortschreiten der Umsetzung immer wieder einen neuen Blickwinkel erhält. Hier konnten wir bereits im Vorfeld von den Erfahrungen von Carano profitieren“, verdeutlicht Rainer Morawietz.

Kommunikation ist alles

Sollte es doch mal zu dem Fall kommen, dass das System nicht so funktioniert, wie es sich der Benutzer vorstellt oder, ein anderes Problem auftritt, ist der Griff zum Telefon ein probates Mittel, um schnell eine Lösung zu finden. „Bereits bei der Umsetzung des Projektes entwickelte sich eine sehr intensive Arbeitsbeziehung zu dem Helpdesk-Team von Carano“, erklärt Rainer Morawietz. Deshalb gestaltet sich eine Kontaktaufnahme denkbar einfach, sodass Hilfestellungen zielgerichtet auf den Punkt gebracht werden und effektiv zur Lösung beitragen. Mindestens zwei Helpdesk-Mitarbeiter kennen sich explizit mit den fuhrparkrelevanten Vorgängen bei Schaeffler und den entsprechenden technischen Details aus und sind somit die ersten Ansprechpartner. Aber auch die etablierte Möglichkeit über ein Ticket-System steht im Bedarfsfall zur Verfügung. Die Direktkommunikation zwischen den Dienstwagenfahrern und dem Helpdesk ist nicht vorgesehen, da dies bei so einem großen Fuhrpark nicht zielführend umgesetzt werden kann und die Kanalisation einiger Interessen an dem Fuhrparkleiter vorbeigeht.

Screenshot der Fuhrparksoftware easy+

Ausblick

Die Einbindung einer Eigentankstelle in die Prozesse der Fuhrpark-Software ist ein Projekt, das man gemeinsam umsetzen wird. Ebenso denkt man über den Einsatz der Software in den Geschäftsstellen im Ausland nach. Eine Entscheidung darüber ist allerdings noch nicht gefallen. Zukünftig sollen mobile Services Fuhrparkleitern sowohl die Nutzung von Elektrofahrzeugen als auch den Fuhrparkalltag erleichtern. In einem Forschungsprogramm mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie mit anderen Unternehmen will der Berliner Softwareexperte die Entwicklung eines ganzheitlichen Konzeptes zur Förderung des Nutzerkomforts und der Praxistauglichkeit der Elektromobilität vorantreiben. Das Programm namens Shared E-Fleet soll mit Hilfe der nahtlosen Integration von Verkehrs- und Energiesystemen Elektrofahrzeuge kosteneffizient in Unternehmensflotten einbeziehen und die Nutzung über Unternehmensgrenzen hinweg anhand mobiler Lösungen ermöglichen.

Der zweite Weg, den man bei Carano in diese Richtung geht, besteht aus drei Apps. Zum einen wird ein Fahrerinformationssystem angeboten, in dem der Fahrer alle nützlichen Informationen zur Fahrzeugnutzung findet. Hierzu zählt beispielsweise auch die Car-Policy. Eine weitere App stellt das elektronische Fahrtenbuch dar, welches auf Knopfdruck die Fahrt aufzeichnet und auf Wunsch die aufgezeichneten Daten über geeignete Schnittstellen exportiert. Die Daten könnten dann auch in der Fleet-Datenbank Anwendung finden und zum Beispiel für eine Routenoptimierung genutzt werden. Mit der dritten App, einem Barauslagentool, kann der Fahrer eine Vorabbearbeitung der Belege zum Beispiel bei Dienstreisen nutzen, um administrative Vorgänge zu beschleunigen und den Aufwand der Bearbeitung zu verringern. Auch diese Apps können an die individuellen Vorgaben der Fuhrparkbetreiber angepasst werden und auf die gemeinsame Datenbank zurückgreifen.

Konzeptfahrzeug zum Thema Elektromobilität mit aktiver Drehmomentverteilung

Schaeffler

Schaeffler entwickelt und fertigt Präzisionsprodukte für alles, was sich bewegt: in Maschinen, Anlagen, Kraftfahrzeugen und in der Luft- und Raumfahrt. Die Unternehmensgruppe mit Stammsitz im mittelfränkischen Herzogenaurach ist mit seinen drei Produktmarken INA, FAG und LuK in den Sparten Automotive und Industrie tätig. Mit rund 76.000 Mitarbeitern weltweit ist Schaeffler eines der größten deutschen und europäischen Industrieunternehmen in Familienbesitz.
www.schaeffler.de

WER BEI PARIS AN GUTE GESCHÄFTE DENKT, HAT RECHT.

DER RENAULT MÉGANE GRANDTOUR PARIS MIT BUSINESS-PAKET.

MÉGANE GRANDTOUR PARIS ENERGY dCi 110 START & STOP	
Leasingsonderzahlung:	2.950 €[1]
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtlaufleistung:	60.000 km
Leasingrate:	120 €/Monat[1]
Technik-Service:	19 €/Monat[1,2]
Business-Paket:	15 €/Monat[1]

154 €/Monat[1]

www.renault.de

RENAULT QUALITY MADE

Flottina Award 2012

1. Platz: Beste Großkundenbetreuung der Importeure

Flottenmanagement 03/2012

RENAULT
Fleet Services

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

ANGEBOTE, DIE MAN NICHT ABLEHNEN KANN. **Der Renault Mégane Grandtour Paris ENERGY dCi 110 Start & Stop für 154 Euro mtl. inkl. Technik-Service und Business-Paket. Genießen Sie Ihre Geschäftsreise mit Navigationssystem TomTom® 2.0 LIVE, Klimaautomatik, Radio CD MP3 mit Bluetooth®-Freisprecheinrichtung, einstellbarer Lendenwirbelstütze, Einparkhilfe hinten und Tempopilot.**

Renault empfiehlt elf

Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): 3,9/3,2/3,5; CO_2-Emissionen kombiniert (g/km): 90 (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

[1] Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Ein Angebot für Gewerbekunden von Renault Fleet Services. Renault Fleet Services ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. [2] Der Technik-Service deckt die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) für die Vertragslaufzeit ab. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

In unmittelbarer Nähe der Autobahn A4 bei Kerpen bildet ein Glaskomplex den Eingang in die Deutschlandzentrale des Dienstleisters für Informationstechnologie Computacenter AG & Co. oHG. Großflächige Glasfronten vermitteln dem Betrachter das Gefühl von Offenheit und Transparenz. Eigenschaften, die dem IT-Dienstleister nicht nur intern, sondern auch bei den extern vergebenen Leistungen am Herzen liegen. Das bedeutet zum einen Anforderungen zu verstehen und präzise darauf einzugehen, aber auch dem Kunden zum anderen alle Schritte nachvollziehbar darzustellen.

Effizientes Schadenmanagement

Etwa 1.800 Fahrzeuge stehen den IT-Experten von Computacenter zur Verfügung, um beim Kunden vor Ort maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, zu implementieren und zu betreiben. Herr über den aus unterschiedlichen Modellen verschiedener Automobilhersteller bestehenden Fuhrpark ist Burkhardt Langen. Als Direktor Facility Management unterliegen ihm neben Fuhrpark- und Reisemanagement auch die Bereiche Gebäudemanagement und Infrastrukturelles, aber auch Themen wie Krisenmanagement, Versicherung, Arbeitsrecht und Umweltschutz. Dass hier eine Flotte, bei der sechs unterschiedliche Leasinggesellschaften auf einen Nenner zu bringen sind, eine besondere Herausforderung darstellt, sollte niemanden verwundern. Insbesondere das Schadenmanagement, welches sich durch die Vielzahl der unterschiedlichen Services nicht als Einheit erfassen ließ, stellte nicht nur den Fuhrparkleiter, sondern auch die Fahrer vor Probleme. So erforderte zunächst die Meldung der Schäden unterschiedliche Herangehensweisen, von der telefonischen bis zur schriftlichen Meldung. Auch bei der Reparatur musste man sich nach der Abwicklung des jeweiligen Leasinggebers richten: Manchmal wurde beim Hersteller repariert, manchmal in freien Werkstätten, oder es stand ein kostenloser Mietwagen zur Verfügung, manchmal eben auch nicht. Die Inkonsistenz in den Abläufen hatte zur Folge, dass es Computacenter nicht gelang, die Schadenkosten in ein kalkulierbares, transparentes Risiko umzuwandeln, geschweige denn diese zielgerichtet in irgendeiner Form zu optimieren. Am Ende stand eine massive Sanierungsforderung des Versicherers im Raum.

Mehrere Makler brachten 2009 AFC Auto Fleet Control GmbH ins Spiel und empfahlen dem IT-Dienstleister ein Gespräch mit dem unabhängigen Unternehmen, dass sich auf das dynamisch-objektorientierte Schadenmanagements spezialisiert hat. Zudem war auch der Versicherer bereit, bei Einschaltung der AFC Auto Fleet Control GmbH als hochspezialisiertem, professionellem Schadenmanager auf die ursprüngliche Sanierungsforderung vollständig zu verzichten. Mit der Bündelung des Schadenmanagement bei einem einzigen Provider sollten auch einheitliche Standards und Prozesse für alle Fahrer beziehungsweise im gesamten Unternehmen sichergestellt werden. Der Entscheidungsprozess war zunächst jedoch langwierig: „Wir gingen nicht davon aus, dass alles in zwei Wochen auf eine Hotline und ein umfassendes Schadenmanagement umgestellt ist. Daher entschieden wir uns zunächst auch nur für einen Ein-Jahres-Vertrag“, erklärt Burkhardt Langen. Doch binnen drei Wochen waren schlussendlich die Hebel umgelegt und die ersten Unsicherheiten abgelegt.

Schadenaufnahme

Seit mehr als vier Jahren führt mittlerweile die AFC Auto Fleet Control GmbH für sämtliche Fahrzeuge der Computacenter AG & Co. oHG das Schadenmanagement durch: Von der Schadenaufnahme über die komplette Reparaturkoordination mit Mobilstellung bis hin zur Geltendmachung resultierender Ansprüche bei eigenem oder gegnerischem Versicherer. Der Dienstleiter betont, dass ein wirkungsvolles Schadenmanagement zur Kostenreduktion nicht – wie häufig am Markt propagiert – nur auf einen möglichst günstigen Stundenverrechnungssatz bei der Reparatur reduziert werden sollte, sondern das Thema deutlich komplexer ist, und bei AFC eine wesentliche Wertschöpfung für den Kunden bereits lange vor der Reparatur erzielt wird. Der Schadenmanager aus Hamburg verzichtet beispielsweise nahezu vollständig und bewusst auf schriftliche Schadenformulare jedweder Art, weil der Fahrer in aller Regel keine Zeit und Lust auf schriftliche Ausführungen zum Schadenhergang hat, die Meldungen dadurch häufig unzureichend ausfüllt und damit oftmals völlig unnötig Ansprüche verloren gehen. AFC verfügt daher über ein Communication Center, in dem spezifisch auf Verkehrsrecht geschulte Mitarbeiter die Schäden telefonisch aufnehmen: Die Praxis zeigt, dass die durch den hohen Spezialisierungsgrad der Mitarbeiter erreichte Qualität der Schaden-

Michael Pfister: *„Durch die Vernetzung sämtlicher Anfragen über alle Schäden und Fahrzeuge im Fuhrpark von Computacenter können alle offenen Fragen in einem einzigen Gespräch geklärt werden“*

Computacenter

Computacenter ist Europas führender herstellerübergreifend tätiger Dienstleister für Informationstechnologie – und mit der Computacenter AG & Co. oHG gleichzeitig das größte IT-Systemhaus in Deutschland –, dessen beide Standbeine das Produktgeschäft und Dienstleistungen sind. Von Consulting-Dienstleistungen mit Expertenbesuch vor Ort über den Support bis zur kompletten Übernahme von IT-Leistungen für den Kunden wird alles, was den Dienstleistungsbereich auf diesem Gebiet betrifft, abgedeckt. www.computacenter.de

Bei Schäden kann sich Burkhardt Langen (Direktor Facility Management Computacenter AG & Co., Mitte) auf die Unterstützung seitens Michael Pfister (Geschäftsführer AFC Auto Fleet Control GmbH, links) und Torben Ramm (Key Account Manager der AFC, rechts) verlassen (li.)

aufnahme nicht nur zu einer später wesentlich rascheren Regulierung der Schäden führt, was wiederum die Liquidität schont, sondern sich die Anspruchsabwehr bei gegen das Unternehmen gerichteten Ansprüchen erheblich verbessern lässt. „Jeder Schaden wird beispielsweise bei AFC im Standard seit vielen Jahren bereits mit GoogleMaps beziehungsweise Street View als festintegrierten Bestandteilen in der eigenentwickelten Software aufgenommen. Dies hat die Qualität der Schadenmeldungen nochmals erheblich verbessert, weil sich der aufnehmende Mitarbeiter die Situation besser vorstellen und der Fahrer wesentlich gezielter zum Unfallhergang befragt werden kann. Der Erfolg davon ist eindeutig: Wir wehren für die durch AFC betreuten Flotten nachweislich deutlich mehr Ansprüche ab als es der Marktdurchschnitt hergibt, was zu einer erheblichen Kostenreduktion für den Kunden führt“, erläutert Michael Pfister, Geschäftsführer der AFC Auto Fleet Control GmbH.

Das Communication-Center-Personal fragt weiterhin auch nicht stur einen standardisierten Fragenkatalog ab, sondern passt die Fragen dynamisch an die Situation an und geht nur auf die Sachverhalte ein, die für die Anspruchsdurchsetzung beziehungsweise -abwehr später wirklich relevant sind. „Für einen Parkschaden werden beispielsweise keine Führerscheindaten zur Anspruchsdurchsetzung benötigt, weil das Fahrzeug stand. Daher sollte der Fahrer auch nicht mit solchen Fragen unnötig aufgehalten werden, damit der Zeitaufwand bei der Schadenaufnahme für den Fahrer so gering wie möglich gehalten wird“, erläutert Torben Ramm, Key Account Manager der AFC Auto Fleet Control GmbH.

Bei der Schadenaufnahme erfolgt zusätzlich eine Vernetzung des neuen Schadens mit allen Vorschäden über sämtliche Fahrzeuge, die der Fahrer jemals gefahren hat. Die eigenentwickelte Kerntechnologie, welche die AFC Auto Fleet Control als DYNOBS bezeichnet, vernetzt allgemein und an unterschiedlichsten Stellen in der Prozesskette logisch zusammenhängende Prozesse zu dynamischen Objekten beziehungsweise Bearbeitungsclustern: „Die konsequente Nutzung dieser Technologie in unserer Software

Burkhardt Langen: *„Wir haben seit Beginn der Zusammenarbeit mit AFC in einer Gesamtkostenbetrachtung etwa 30 Prozent eingespart“*

versetzt uns in die Lage, Schäden und Abwicklungsschritte in der Bearbeitung nicht mehr als singuläre Ereignisse, sondern stets vernetzt beziehungsweise in Zusammenhängen zu betrachten und zu bearbeiten“, erläutert Torben Ramm, Key Account Manager der AFC Auto Fleet Control GmbH. Durch die ständige Vernetzung von und zwischen Prozessschritten und Schäden wird nicht nur die Qualität der Bearbeitung erheblich verbessert und die Abwicklung deutlich beschleunigt, sondern es werden Kostensenkungspotenziale generiert, die ohne diese Art der Bearbeitung schlichtweg nicht realisierbar sind. Bereits bei der Schadenaufnahme wird diese Vernetzung für die Gesprächsführung genutzt: Der aufnehmende Communication-Center-Mitarbeiter erkennt sofort, ob es sich beim Dienstwagenberechtigten – einfach gesagt – um einen Schaden-Neuling oder einen Schaden-Profi handelt. Die Gesprächsführung wird dann entsprechend angepasst: Während Ersterem die nachfolgenden Abläufe beispielsweise im Hinblick auf die Reparatur ausführlich erläutert werden sollten, kann die Gesprächsdauer mit Letzterem wesentlich knapper gehalten werden, weil dieser die Prozesse und Abläufe bereits kennt. Die Erklärungen werden damit bei der Schadenaufnahme individuell auf den Gesprächspartner abgestimmt, um für den Fahrer den Meldeprozess so kurz wie möglich zu gestalten.

Zusätzlich erkennen die AFC-Mitarbeiter über die automatische Vernetzung umgehend Auffälligkeiten in der Flotte und teilen diese Computacenter sofort bei Schadeneintritt mit. So wird Burkhardt Langen stets sofort und nicht erst am Jahresende, wenn er den Gesamtreport erhält, auf Auffälligkeiten aufmerksam gemacht. Beispielsweise würde Herr Langen bereits nach dem zweiten Diebstahl eines Navigationsgerätes bei einem Fahrer oder in einer bestimmten Region Informationen darüber erhalten, ob es sich hierbei um einen Einzelfall oder um einen Diebstahlschwerpunkt handelt. Zu diesem Zwecke können auch die Daten anderer Fuhrparks anonymisiert hinzugefügt werden.

Reparaturkoordination

Die Reparatursteuerung erfolgt bei AFC Auto Fleet Control nicht nach dem am Markt weit verbreiteten Map&Guide-Prinzip, das heißt, das Fahrzeug wird nicht einfach nach starren Prozessvorgaben in die nächstgelegene Werkstatt gesteuert, sondern ein komplexer IT-Algorithmus prüft für jeden Schaden individuell und automatisch unterschiedlichste Kriterien und schlägt dann die kostenminimale Variante vor. Dabei zählen neben der Entfernung beispielsweise auch das individuelle Know-how der Werkstatt, deren qualitative Bewertung und aktuelle Kapazitätsauslastung sowie die individuelle Terminplanung des Fahrers zu wesentlichen Entscheidungskriterien.

Im Ergebnis kann dann durchaus auch eine Herstellerwerkstatt mit vergleichsweise hohen Stundenverrechnungssätzen dennoch die insgesamt günstigste Alternative für den Kunden sein, weil diese beispielsweise in diesem Moment schneller an spezifische Ersatzteile für ein neues Modell herankommt, sich dadurch die

(Fortsetzung auf S. 18)

WIR SIND FÜR SIE DA...

Auf dem Weg ins Büro ....

in den Urlaub ...

zum Training ...

zur Hochzeit ...

... und natürlich zurück nach Hause!

... MIT ÜBER 220 STATIONEN. AUCH AUF IHREM WEG!

junited® AUTOGLAS

www.junited.de | freecall 0800 586 48 33

Torben Ramm (Key Account Manager, Mitte), Michael Pfister (Geschäftsführer AFC, 2.v.re.) und Burkhardt Langen (Computacenter, re.) erläuterten Bernd Franke (Flottenmanagement, li.) sowie Steven Bohg (Flottenmanagement, 2.v.li.) neue Möglichkeiten des Schadenmanagements

Reparaturdauer insgesamt verringern lässt und sich als Beispiel daraus resultierende, geringere Mietwagenkosten den reinen Reparatur-Kostenvorteil einer freien Werkstatt mit vergleichsweise niedrigeren Verrechnungssätzen in einer Gesamtkostenbetrachtung überkompensieren. „Ein per se gleicher Schaden kann daher durchaus in unterschiedlichen Situationen völlig unterschiedlich gehandhabt werden. Es gibt daher bei AFC keine starren Prozessvorgaben, sondern der Prozess wird dynamisch an die jeweilige Situation angepasst. Es ist schlichtweg falsch, dass grundsätzlich die nächste Werkstatt und der günstigste Stundenverrechnungssatz am Ende auch immer die günstigsten Gesamtkosten für den Kunden bedeuten. Dies wird in starren Systemen leider oftmals völlig verkannt“, verdeutlicht Geschäftsführer Michael Pfister.

Transparenz

Übersicht behält Burkhardt Langen durch die esrBIB 2.0 – eine komplett virtuelle Schadenbibliothek für sämtliche Schadenakten. In dieser kann er beispielsweise nutzerfreundlich per Cover Flow die Einzel-Schadenakten durchblättern, aber auch über Analyse-, Controlling- und Monitoring-Tools wichtige Kennwerte für seine Arbeit erstellen. Daneben können hier Schadenschwerpunkte der Flotte des IT-Dienstleisters auf Unfallschwerpunktkarten angezeigt und durch anonymisierte Schäden anderer, durch AFC betreuter Flotten ergänzt werden. Dies soll dazu beitragen, schnell und effektiv beispielsweise auf Häufungen an bestimmten Schadenorten reagieren zu können sowie mehrmalige Schäden zu verhindern. Zudem ist es dem Fuhrparkverantwortlichen möglich, sich per SMS oder E-Mail automatisch bei relevanten Ereignissen per Alert informieren zu lassen. Hierbei erhält er einen Link zur kompletten Echtzeit-Schadenakte, sodass er immer umgehend über relevante Sachverhalte in seinem Fuhrpark informiert ist. Schlussendlich verfügt die esrBIB 2.0 auch über eine Funktion, die komplette Echtzeit-Schadenakte an Kollegen, die Leasinggesellschaften oder andere weiterzumailen oder die kompletten Schadendaten jederzeit zur Weiterbearbeitung in Excel zu exportieren.

Effizienzgedanke & Einsparungen

Im Grunde soll aus outgesourcten Leistungen Entlastung für den Kunden resultieren. Dabei sollten die Prozesse im Hintergrund ohne weiteres Zutun des Auftraggebers erledigt werden. Dies ist auch der Grundgedanke bei der AFC Auto Fleet Control GmbH: So besteht der Kontakt zu Burkhardt Langen neben den fest vereinbarten Zyklen für Gespräche zum allgemeinen Stand hauptsächlich in Ausnahmefällen, wie beispielsweise bei Eskalationen oder Reklamationen. Daneben werden durch die bereits zuvor erwähnte Technologie DYNOBS IT-seitig sämtliche Anfragen über alle Schäden und Fahrzeuge im Fuhrpark von Computacenter automatisch miteinander vernetzt: „Wir rufen daher nur ein einziges Mal beim Fuhrpark an und klären alle offenen Fragen über alle Schäden und Fahrzeuge in einem einzigen Gespräch. Das verringert den Zeitaufwand für Herrn Langen auf ein Minimum“, erklärt Michael Pfister.

Kern für die Erbringung dieser insgesamt sehr professionell wirkenden Dienstleistung ist letztlich eine vollständig digitale Bearbeitung auf einer eigenen und ständig weiterentwickelten Software in einem komplett papierlosen Büro: Circa 80.000 Schäden werden allein in diesem Jahr bei der AFC abgewickelt. Im Normalfall nimmt ein vollständig dokumentierter Schaden durchschnittlich etwa 20 Blatt Papier in Anspruch, was sich wiederum insgesamt auf circa 1,6 Millionen Blatt Papier im Jahr summiert – nichts davon ist im Büro des Hamburger Schadenmanagers physisch zu sehen. Die Dokumente werden dabei nicht nur im Schaden einfach hochgeladen, sondern umgehend kategorisiert, ausgelesen, steuern sich in Abhängigkeit der Dokumentenart teilautomatisiert durch die Prozesskette beziehungsweise lösen einzelne Prozessschritte automatisch aus.

Weiterhin ist jeder Prozessschritt im Schaden standardisiert dokumentiert, sodass das Gesamtsystem auf einfache Art und Weise gesteuert, kontrolliert und ausgewertet werden kann. „Wir können Herrn Langen von Computacenter – aber auch all unseren anderen Kunden – in jeder Sekunde exakt sagen, wie viele Schäden, in welchem qualitativen Zustand aktuell bei uns in Bearbeitung sind. Dadurch lassen sich beispielsweise eventuell entstehende Risiken und Kapazitätsengpässe sofort erkennen, sodass früh und vor allem rechtzeitig gegengesteuert werden kann. Die workflowbasierte und vollständig digitale Bearbeitung ist daher nach unserer Auffassung eine der zwingenden Voraussetzungen, um Accounts in dieser Größe überhaupt professionell bedienen zu können“, erläutert Michael Pfister, Geschäftsführer der AFC .

Insbesondere der Kaskoaufwand war vor der Zusammenarbeit mit dem Schadenmanager aus Hamburg für den IT-Dienstleister aufgrund der Vielzahl der Leasinggesellschaften mit unterschiedlichsten Strukturen und Vorgaben ein nicht zu kalkulierendes Risiko. Dieses sollte mit AFC der Vergangenheit angehören: Bereits im Vorfeld konnte der Kaskoaufwand aufgrund von Erfahrungswerten und dessen Einsparpotenzial bei der Abwicklung über AFC Auto Fleet Control mit einer Genauigkeit von circa 95 Prozent vorhergesagt werden.

„Das Ziel war damals, den Aufwand durch stringente Prozesse zu senken und zu stabilisieren. In einem zweiten Schritt sollten die Daten für uns so aufbereitet werden, dass der Ausstieg aus der Kaskoversicherung zu einem für unser Unternehmen kalkulierbaren Risiko werden würde. Diese Maßgaben wurden dann konsequent in den letzten Jahren der Zusammenarbeit verfolgt. Wir haben seit Beginn der Zusammenarbeit durch Reparatursteuerung, konsequente Anspruchsdurchsetzung beziehungsweise -abwehr aber eben auch konsequente Eigentragung bei über AFC transparent gemachten Risiken in einer Gesamtkostenbetrachtung etwa 30 Prozent eingespart“, fasst der Fuhrparkleiter von Computacenter zusammen. Bei diesen Einsparungen sind jedoch die zeitlichen sowie die personellen Aufwendungen, die der IT-Spezialist vorher selbst tragen musste, noch nicht einmal berücksichtigt.

Aktuell befindet sich Computacenter mit AFC Auto Fleet Control in Gesprächen für eine Erweiterung der Dienstleistung um den Bereich Risk Management. Dabei möchte man hier nicht die gängigen Methoden der Handlungsempfehlungen für die Zukunft auf Basis der Analyse von Vergangenheitsdaten verfolgen, sondern in Echtzeit unmittelbar dann eingreifen, wenn ein Dienstwagenberechtigter einen Schaden hatte. Dadurch sollen dem Fahrer kontinuierlich Handlungsempfehlungen, die auf die spezifische Unfallsituation zugeschnitten sind, zur Verfügung stehen, was gleichzeitig auch zu einem vergleichsweise kostengünstigen Risk Management führt.

Auto Fleet Control

Die AFC Auto Fleet Control GmbH ist mit circa 80.000 Schäden pro Jahr Marktführer beim Schadenmanagement von gewerblichen Autoflotten in Deutschland. Seit zwölf Jahren betreut das Hamburger Unternehmen namhafte Kunden. Zielgruppe für die Dienstleistung sind dabei Fuhrparkflotten, Leasinggesellschaften, Makler und Versicherer, die mit einem umfassenden Service von der Schadenaufnahme über die Koordination der Reparatur bis zur vollständigen Abwicklung und Regulierung der daraus resultierenden Ansprüche und Zahlungsströme individuell bedient werden. www.autofleetcontrol.de

Ein Audi. Oder zwei. Oder drei ...

Die Audi Flottenfahrzeuge.

Die Anzahl Ihrer Fahrzeuge entscheiden Sie. Die Qualität kommt von Audi. Ein Firmenfahrzeug muss sich schließlich an den Ansprüchen Ihrer Kunden messen lassen – und an Ihren eigenen. Dazu zählen vernetztes Infotainment an Bord, moderner Komfort und funktionale Geräumigkeit. Gehen Sie deshalb keine Kompromisse ein: Mit einem Audi, wie dem A3 Sportback*, entscheiden Sie sich für großzügiges Raumangebot und effiziente Motorentechnologie, für sportliches Design, hervorragende Fahrdynamik und neue, individuelle Kommunikationsmöglichkeiten. Eine gute Basis, um der Konkurrenz weiter voraus zu sein. Überzeugen Sie sich persönlich – bei Ihrem Audi Partner.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,6–3,8;
CO_2-Emission in g/km: kombiniert 130–99.

Audi
Vorsprung durch Technik

Webbasiert

Die webbasierte, international einsetzbare Software ClaimScape® der InNuce Solutions GmbH soll den Anwendern wie Fuhrparkbetreibern, Leasinggebern, Versicherungen, Fuhrparkmanagern und Automobilherstellern erhebliche Vorteile bieten. Durch die Vernetzung mit allen wichtigen Schnittstellen und der elektronischen Bearbeitung aller Prozessschritte nehmen Effizienz und Einsparungen zu. Die aktive Prozesssteuerung soll zu einer Senkung der Betriebskosten um mindestens 20 Prozent führen. Das Schadenmanagement-System bindet alle am Schaden Beteiligten in den Ablauf mit ein. Von der Aufnahme bis hin zur Abrechnung erfolgt alles elektronisch und beschleunigt somit den gesamten Vorgang. Sämtliche Dokumente werden in einer digitalen Schadenakte archiviert und sind jederzeit für den Nutzer einsehbar. Über eine Online-Meldung oder eine Unfallmeldung erfolgt die Schadenaufnahme. Basierend auf der Schadenart (Kasko, Haftpflicht, Bagatellschaden) werden die Prozessschritte berechnet.

Archiviert

In den vergangenen zehn Jahren hat PS-Team Dokumente mit einem Gesamt-Sicherungswert von etwa 375 Milliarden Euro verwaltet. Grund für die gute Auslastung des Archivsystems PS Foodas ist der Anstieg des gewerblichen Individualverkehrs. Allein im Jahr 2010 kam der motorisierte Individualverkehr in Europa auf 4.858 Milliarden Personenkilometer. Dabei wuchs der Anteil der Geschäftsreisen von 2002 bis 2009 um beinahe 13 Prozent. Um alle Eigentumsübergänge und Geldflüsse sicher zu gestalten, greifen Unternehmen gerne auf Dienstleistungen von PS-Team zurück. Mehr als hundert Kundenarchive von Banken, Leasinggesellschaften und Fuhrparks nutzen das System PS Foodas zur treuhänderischen Verwahrung von eigentumsbegleitenden Dokumenten wie der ZBII.

Digitalisiert

GE Capital Fleet Services bietet Fuhrparkmanagern jetzt eine digitalisierte Technologie für das Rechnungswesen. Auf Wunsch sollen alle Rechnungen für die bei GE geleasten Fahrzeuge in Zukunft elektronisch bereitgestellt werden können. Das E-Billing-Verfahren von GE Capital Fleet Services soll mit nahezu allen verfügbaren elektronischen Rechnungssystemen kommunizieren. Dadurch werden Rechnungen digital in das Rechnungsbearbeitungssystem des Kunden importiert und können dort elektronisch weiterverarbeitet werden. Die manuelle Erfassung von Rechnungen oder der Import von Dateien, die weiterhin Papierdokumente erfordern, sollen damit der Vergangenheit angehören und die Flottenbuchhaltung verschlanken. Ein weiterer Vorteil sind die Investitionen zahlreicher Unternehmen in E-Invoicing-Systeme, um die Erfassungs- und Bearbeitungskosten bei Eingangsrechnungen zu reduzieren. Die elektronische Rechnungsstellung ist das dazu passende Gegenstück. Alle digitalen Fuhrparkrechnungen sollen vorkontiert beim Leasingnehmer ankommen und können vollständig in Genehmigungs-, Buchungs- und Zahlungsworkflows einfließen.

Leasingobjekt

Das Auto ist der Deutschen liebstes Leasingobjekt – das gilt nicht nur für das private, sondern auch für das gewerbliche Umfeld. Bei den Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern ist Leasing längst die Nummer eins der Finanzierungsmethoden. Jetzt ziehen auch die kleinen Unternehmen nach: Leasing mit Kilometervertrag wird auch bei ihnen immer beliebter. Für die Studie befragte das Meinungsforschungsinstitut csa im Auftrag des Corporate Vehicle Observatory (CVO) mehr als 3.650 Flottenentscheider in zwölf EU-Ländern (Deutschland: 300) zu Trends im Flottenmanagement. In Unternehmen ab 100 Mitarbeitern ist Leasing mit Kilometervertrag weiterhin die beliebteste Finanzierungsmethode. 45 Prozent der Unternehmen mit 100 bis 999 Angestellten und 47 Prozent der Unternehmen mit mehr als 1.000 Angestellten wählen diese Finanzierungsform. Besonders interessant jedoch: Auch in kleinen Unternehmen bis zu neun Mitarbeitern gewinnt Leasing mit Kilometervertrag zunehmend an Bedeutung. Allein in den letzten zwei Jahren konnte eine Zunahme von sechs Prozent verzeichnet werden. Gegenwärtig finanzieren 23 Prozent der Unternehmen bis zu neun Angestellten ihren Fuhrpark auf diese Art. Die gesamte Studie kann kostenlos unter *www.arval.de* angefordert werden.

Komplett

Kostentransparenz, Planungssicherheit, attraktive Raten: Finanzdienstleistungen, die die kompletten Mobilitätskosten abdecken, liegen im Trend. Beispiel Toyota Komplett: Das Rundum-Sorglos-Angebot von Toyota Financial Services für Privatkunden trifft seit seiner Markteinführung 2009 auf eine starke und kontinuierlich wachsende Nachfrage. Zur Einführung des neuen Toyota Auris Touring Sports im Juli legt Toyota Financial Services jetzt nach und bringt gemeinsam mit dem Toyota Geschäftskunden Service das Toyota Service Leasing (TSL) auf den Markt – ein Serviceleasingprodukt, das speziell auf die Bedürfnisse von Gewerbetreibenden und Flottenkunden zugeschnitten ist. Das Fundament des innovativen Produkts bilden ein Leasingvertrag und der Baustein Wartung und Verschleißkosten. Dadurch sind mit der monatlichen Toyota-Service-Leasing-Rate auch alle Inspektionen nach Bordbuch sowie alle verschleißbedingten Reparaturarbeiten abgedeckt. Optional können Geschäftskunden darüber hinaus weitere Service-Bausteine modular hinzubuchen: Sommerreifen, Winterkompletträder, die Reifeneinlagerung sowie eine Kfz-Versicherung über den Toyota Versicherungsdienst – zu Vorzugskonditionen. Für Geschäftskunden mit Interesse an der Marke Lexus kommt das Mobilitätsprodukt zeitgleich auch als „Lexus Service Leasing"-Variante (LSL) auf den Markt. Alle weiteren Infos unter: *www.toyota-fuhrpark.de* und *www.lexus-fuhrpark.de*.

Gemeinsam

Die PSA-Gruppe (Peugeot und Citroën) und Sixt Leasing haben in Kooperation das Sixt Corporate CarSharing entwickelt. Das Mobilitätskonzept soll deutliche Vorteile für Unternehmen und Mitarbeiter gleichermaßen bieten. Unternehmen sollen damit die Auslastung ihrer Fahrzeugflotte signifikant optimieren, den Aufwand für das eigene Fuhrparkmanagement reduzieren und ihren Mitarbeitern eine flexible und günstige Form von Mobilität auch für die private Nutzung zur Verfügung stellen können. Insgesamt sollen die Flottenkosten mit dem Sixt Corporate CarSharing um bis zu 30 Prozent reduziert werden können. Beim Sixt Corporate CarSharing können Unternehmen ihre Fahrzeugflotte mit Leasing-Fahrzeugen von Peugeot und Citroën zusammenstellen. Natürlich berät Sixt Leasing dabei hinsichtlich des tatsächlichen Mobilitätsbedarfs und der optimalen Fahrzeugauswahl. Ein von Sixt entwickeltes online-gestütztes Tool, das auch mit dem jeweiligen Intranet des Unternehmens verknüpft werden kann, verbindet die Fahrzeuge mit einem zentralen Verwaltungssystem. Dies macht es möglich, die gesamte Flotte zentral zu steuern und einzelne Fahrzeuge ganz einfach und flexibel zu buchen und auszuleihen.

Überrascht nicht erst am Monatsende.

FORD **FOCUS TURNIER** ECONETIC

Ford ECOnetic-Technologie

Unser Flottenprimus: belastbar, zuverlässig und spart bares Geld. Möglich gemacht durch die Ford ECOnetic-Technologie in diesem Alleskönner. Der 1,6 l TDCi ECOnetic-Dieselmotor mit schmalen 3,4 l Verbrauch auf 100 km und 88 g CO_2/km (kombiniert) ergibt Effizienzklasse A+ und lenkt fast ab vom großzügigen Laderaum, dynamischen Design und den vielen cleveren Technologien. Na? Überrascht oder schon überzeugt? Mehr Informationen bei Ihrem teilnehmenden Ford Partner oder unter 0800 8040806*. ford.de/firmenkunden

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 4,3–3,9 (innerorts), 3,4–3,1 (außerorts), 3,7–3,4 (kombiniert). CO_2-Emissionen: 99–88 g/km (kombiniert).

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis. *Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz.

Ford

Eine Idee weiter

Enge Verbindung

Wichtige Verbindungsstelle der herstellerabhängigen Leasinggesellschaften: das Autohaus

Leasing-Marktübersicht Teil 2:
Herstellerabhängige Anbieter

Bei Gewerbetreibenden, Selbstständigen und im Kleinflottenbereich sind herstellerabhängige Leasingangebote nicht wegzudenken. Das Geschäft direkt beim Händler nimmt hier einen wichtigen Stellenwert ein, denn ihm kommt eine besondere Rolle in Bezug auf die Kundenbindung zu. Je nach Hersteller und Händlernetzdichte verfügt der Leasinggeber somit über eine deutschlandweit ausgebaute Standortverteilung. Die enge Verbindung mit dem Hersteller ermöglicht gute Konditionen, eine ineinandergreifende Wertschöpfungskette und kurze Entscheidungswege. Das macht das Leasing beim Händler zu einer Win-win-Situation auch für Unternehmer mit wenigen Fahrzeugen.

Übersicht der herstellerabhän

Anbieter	Alphabet Business Mobility (BMW AG)	Banque PSA Finance S.A. (Deutschland) (Citroën, Peugeot)	BMW Bank GmbH (BMW/MINI)	Daimler Fleet Management GmbH (Daimler AG)	Business Partner (Ford)	FGA Bank Germany GmbH (Fiat Group Automobiles Germany AG)	GMAC Leasing GmbH (Opel/ Chevrolet)	Hyundai Leasing (über ALD AutoLeasing D GmbH)
Leasing von Pkw/ Transportern	ja/ja	ja/ja	ja/nein	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
Leasingprogramme f. untersch. Flottengrößen	indiv. Beratung u. Angebot	ja	3–49 Fhzge., ab 50 über Alphabet	ja	bis 20 über Ford Bank, ab 20 Fhzge.	>10 Fhzge.	1–25 Fhzge.	ja
Gebrauchtwagenleasing	nein	ja	ja	ja	nein, nur Tageszulassungen	ja	ja	nein
nur Fuhrparkmanagement wählbar (auch für fremdgeleaste/gekaufte Fahrzeuge)	ja	k.A.	nein	ja	nein	nein	k.A.	ja
Mindestlaufzeiten/ -laufleistungen	12 Monate od.10.000 km/Jahr	k.A.	24 Monate/10.000 km	12 Monate	12 Mon./10.000 km	k.A.	Mindestlaufzeit 12 Monate/ 5.000 km p.a.	24 Monate (auf Anfrage ab 12 Monate); 10.000 km
Maximallaufzeiten/ -laufleistungen	60 Monate od. 180.000 km gesamt	k.A.	60 Monate/ 80.000 km	60 Monate	60 Mon./250.000 km	k.A.	Maximallaufzeit 54 Monate/max. 200.000 km	54 Monate (auf Anfrage bis 72 Monate); 250.000 km
Full-Service-Dienstleistungsangebot: Wartung/Verschleiß/ Kooperationspartner	ja/alle vom jeweiligen Hersteller autorisierten Händler	ja/Vertragswerkstätten	ja/BMW und MINI Handelsorganisation	ja/Vertragswerkstätten	ja/k.A.	ja/k.A.	k.A.	ja/autorisierte Vertragswerkstätten
Reifenservice/ Kooperationspartner	ja/FleetPartner, 4FleetGroup, Euromaster, Servicequadrat, Driver Fleet Solution, alle BMW-Niederlassungen u. teilnehmende -Handelsbetriebe	nein	ja/BMW und MINI Handelsorganisation	ja/Vertragswerkstätten, FleetPartner, Servicequadrat, 4FleetGroup, Driver Fleet Solution, Euromaster, FIRSTSTOP u.a.	ja/k.A.	ja/k.A.	k.A.	ja/autorisierte Vertragswerkstätten, bundesw. Netz weiterer Reifenpartner
Tankmanagement/ Kooperationspartner	ja/Aral, euroShell	ja/k.A.	ja/Aral, euroShell, Esso	ja/euroShell, Aral, Total, Routex	ja/k.A.	nein	k.A.	ja/Aral, euroShell
GEZ/Kfz-Steuer	ja	ja	ja	ja	ja	ja	k.A.	ja
Kfz-Versicherung/ Kooperationspartner	ja/Zürich	ja/k.A.	ja/VHV	ja/Daimler Insurance Service GmbH	ja/k.A.	ja	ja/Opel Händler-Versicherungs Service	ja/alle namhaften
GAP-Versicherung	ja	nein	ja, Leasing Extra	ja, kostenlos in jedem Leasingvertrag	ja	ja	ja	ja

Die bereits in Teil 1 (Flottenmanagement 3/2013) genannten Vorteile der Finanzierungsform Leasing gelten auch bei herstellerabhängigen Leasingangeboten und kommen sogar noch deutlicher zum Tragen, wenn es sich um Angebote mit Werkstatt- und Reifenservice oder andere Paketleistungen handelt, die der Kunde sowieso mit diesem Händler durchführen würde. Oftmals kommen hierbei sehr attraktive Konditionen zusammen, wenn der „Zwischenhändler" wegfällt oder Subventionsleistungen des Herstellers greifen, zudem wirken sich diese Angebote positiv auf das Händlergeschäft und die Auslastung des Betriebes aus. Des Weiteren können herstellerabhängige Leasinggesellschaften interessante Sonderaktionen wie Gebrauchtwagenleasing oder Leasingaktionen über einen Modellwechsel hinaus mit altem und neuem Modell zu guten Konditionen anbieten.

Viele Fahrzeughersteller unterhalten Tochtergesellschaften, die als Autobank fungieren. Alternativ bieten namhafte unabhängige Leasinggesellschaften im Namen von Herstellern, zumeist Importmarken, spezielle Fullservice-Leasingprogramme an und geben somit ihre Erfahrung im wichtigen Flottengeschäft weiter. Die ALD Auto Leasing Deutschland, LeasePlan sowie die CC Bank/Santander Bank bringen sich im herstellerabhängigen Geschäft stark ein, Alphabet, Daimler Fleet Management sowie die Volkswagen Leasing Deutschland gehören als Fahrzeughersteller-Töchter zu den Großen mit hohen Marktanteilen. Keiner der drei Letztgenannten schränkt übrigens das Portfolio auf Konzernmarken ein, sie belegen aber sicherlich die konzerneigenen Modelle mit Preisvorteilen.

Die Erweiterung des Leasingangebots im Fahrzeughandel um Full-Service- und Fuhrparkmanagement-Komponenten zeigt die Orientierung zur wichtigen Kundengruppe Flotte, die in der Regel einen Fahrzeugtausch etwa alle drei Jahre anstrebt und somit zu einem wesentlichen Umsatzpfeiler wird. Oftmals bieten die herstellerabhängigen Leasinggeber ein sehr umfangreiches Portfolio an Full-Service-Dienstleistungen inklusive Fuhrparkmanagement mit entsprechender Softwareunterstützung an, das mit dem der herstellerunabhängigen Anbieter konkurrieren kann.

Dass mit einem einzigen herstellerabhängigen Leasinggeber auch mittlere und größere Fuhrparks ausreichend bedient werden können, nicht zuletzt, weil der eine oder andere ein umfangreiches Marken- und Modellangebot bereithält und somit den Umsatz größerer Stückzahlen pro Fuhrpark erlaubt, ist heute keine Seltenheit. Dennoch ermöglichen die großen herstellerabhängigen Leasinggesellschaften die Verwaltung eines Mehrmarkenfuhrparks. Auch der Einfluss, den die im Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) versammelten Leasingunternehmen auf die Branche ausüben, ist nicht zu bestreiten. Insbesondere bei der Fahrzeugrückgabe kommen die herstellerabhängigen Leasinggesellschaften nicht an den vom VMF etablierten Standards der Fairen Fahrzeugbewertung vorbei.

Beide Formen des Leasingangebots haben ihre Befürworter und Gegner, meistens jedoch finden sich beide in einem Fuhrpark, was schon wichtig für die Vergleichbarkeit sowie eine lückenlose Versorgung ist. Anhand des in den beiden Tabellen aufgelisteten Dienstleistungsangebots sollte jeder den Anbieter finden, nach dem er sucht.

gigen Leasinggesellschaften

Iveco	*KIA Fleet Services (über LeasePlan Deutschland GmbH)*	*Mazda Finance (über Santander Consumer Leasing GmbH/Santander Consumer Bank AG)*	*Nissan Leasing/ Nissan Fleet Services (über RCI Banque S.A. NL D)*	*Opel Firmenkunden Leasing (ALD Auto-Leasing D GmbH/ ALD Lease Finanz GmbH)*	*Renault Leasing/ Renault Fleet Services (RCI Banque S.A. NL D)*	*Toyota Leasing GmbH*	*Volkswagen Leasing GmbH (Volkswagen AG)*	*Volvo Car Financial Services (Santander Consumer Leasing GmbH/ Santander Consumer Bank AG)*
nein/ja > 2,8 t	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/nein
k.a.	1–29 Fhzge. (LeasePlan Go), > 30	1–10 Fhzge., 10–49, > 50	Gewerbeleasing Plus f. Kleinflotten, Nissan Fleet Services f. mittlere u. große	> 25 Fhzge.	Renault Flex pro/ Renault Relax pro f. Kleinflotten, Renault Fleet Services f. mittlere u. große	1–9 Fhzge., 10–30, >30 auf Anfrage	ab 1 Fhzg., ab 10 Fhzge., Großkundenrahmenvertrag	1–3 Fhzge., 3–10, > 10
ja	nein	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
nein	ja	nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein
nach Bedarf	gemäß Leasingerlass	12 Mon./10.000 km	12 Mon.	24 Mon. (auf Anfr. ab 12 Mon.); 10.000 km	12 Mon.	12 Mon./10.000 km	12 Mon. (Pkw & Nfz)	12 Mon./10.000 km
nach Bedarf	gemäß Leasingerlass	60 Mon./255.000 km	84 Mon.	54 Mon. (auf Anfr. bis 72 Mon.); 250.000 km	84 Mon.	64 Mon./70.000 km	60 Mon. (Pkw), 96 Mon. (Nfz)	60 Mon./300.000 km
ja/IVECO Magirus AG	ja/alle herstellergebundenen Reparaturbetriebe	ja, in Kooperation mit LeasePlan D/Händler/ LeasePlan D	ja/k.A.	ja/alle autorisierten Vertragswerkstätten	ja/k.A.	ja/Toyota-Händler	ja/alle Händlerpartner des VW Konzerns	ja/Volvo Car Financial Services
ja/IVECO Magirus AG	ja/Fleetpartner, Driver Handelssysteme GmbH, 4 Fleet, Servicequadrat, Euromaster	ja, in Kooperation mit LeasePlan D	ja/k.A.	ja/autorisierte Vertragswerkstätten, bundesw. Netz weiterer Reifenpartner	ja/k.A.	ja/Toyota-Händler	ja/alle Händlerpartner des VW Konzerns	ja
nein	ja/Aral, euroShell	nein	ja	ja/Aral, euroShell	ja	ja	ja/Agip, Aral, DKV (Erdgas), eni, Esso, euroShell	nein/nicht im Moment
nein	ja	nein	ja	ja	ja		ja/ja	nein/nicht im Moment
nein	ja/HDI-Gerling, AXA, Zurich, Ergo, R+V, Euro Insurances (LeasePlan-eigen)	ja/Rheinland/ AXA-Versicherung	ja	ja/alle namhaften	ja	ja/TVD	ja/Allianz, Volkswagen Autoversicherung AG, Volkswagen Versicherungsdienst GmbH	ja/HDI
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja

(Fortsetzung S. 26)

DIE NEUE EFFIZIENZFORMEL: AUS FAHRZEIT WIRD ARBEITSZEIT.

Noch eleganteres Design, zahlreiche BMW ConnectedDrive Innovationen und eine besonders attraktive Gesamtkosten-Bilanz – auch in der Neuauflage begeistert der erfolgreiche BMW 5er Fuhrparkmanager und Firmenwagenfahrer gleichermaßen. Erfahren Sie mehr unter **www.bmw-großkunden.de** oder wenden Sie sich gerne direkt an unseren Leiter Vertrieb an Großkunden: **Christoph.von-Meyer@bmw.de**

JETZT BESTELLBAR: DIE NEUE BMW 5er REIHE FÜR IHR UNTERNEHMEN.

BMW 5er Reihe: Kraftstoffverbrauch in l/100 km (kombiniert): 9,6–4,5. CO_2-Emission in g/km (kombiniert): 224–119. Als Basis für die Verbrauchsermittlung gilt der ECE-Fahrzyklus. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen.

BMW Großkunden

www.bmw-großkunden.de

Freude am Fahren

BMW ConnectedDrive
Vernetzt mit Ihrer Welt.

Anbieter	Alphabet Business Mobility (BMW AG)	Banque PSA Finance S.A. (Deutschland) (Citroën, Peugeot)	BMW Bank GmbH (BMW/MINI)	Daimler Fleet Management GmbH (Daimler AG)	Business Partner (Ford)	FGA Bank Germany GmbH (Fiat Group Automobiles Germany AG)	GMAC Leasing GmbH (Opel/ Chevrolet)	Hyundai Leasing (über ALD AutoLeasing D GmbH)
Ratenabsicherung	nein	ja	nein	ja	nein	ja	ja	nein
Führerscheinkontrolle/ Kooperationspartner	ja/LapID	nein	in Planung	ja/LapID	ja/k.A.	nein	k.A.	ja/LapID
Schadenmanagement/ Riskmanagement/ Kooperationspartner	ja/-/AFC	nein	ja/BMW u. MINI Handelsorganisation	ja/durch eigenes Team	ja/k.A.	ja/nein	k.A.	ja
Strafzettelmanagement	ja	nein	nein	ja	ja	nein	k.A.	ja
Fahrzeugrücknahme über (Organisation), Zertifizierung	z.Zt. im Zertifizierungsverfahren mit DEKRA	k.A.	nein	ja	eigene Standards, analog VMF-Zertifizierung	nein	Vertragshändler	ja
Mietwagenangebot ab	ja, ab 1. Tag	k.A.	BMW Rent	ja, ab 1. Tag	ja	nein	k.A.	ja, ab 1. Tag
Langzeitmiete ab	ja, ab 1 Monat	k.A.	BMW Rent	ja	ja	nein	k.A.	ja, ab 30 Tage
Überführungsservice/ Zulassungsservice/ Dokumentenverwaltung	ja	nein	nein	ja	ja	nein	k.A.	ja
Leasing von nicht werkseitigem Zubehör möglich	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Zusammenarbeit mit welchen Zubehörpartnern/Einbauern	indiv. Abstimmung mit Kunden	k.A.	BMW/MINI Handelsorganisation	unterschiedlich	k.A.		Vertragshändler	mit allen marktüblichen Einbauern, z.B. Sortimo
Leasing von alternativ angetriebenen Fahrzeugen, wenn ja, welche Konzepte?	ja, AlphaElectric (reine Elektrofahrzeuge, Fahrzeuge mit Range Extender, Plug-in-Hybride)	ja	in Planung	ja	ja	ja	ja, Elektrofahrzeuge von Opel/Chevrolet	nein
regelmäßige Leasingsonderangebote	ja, quartalsweise bundesweite Sonderaktionen, gezielte Aktionen	ja	nein	ja	ja, regelmäßig	nein	kampagnenabhängig	ja
Verwaltungssoftware	ja, Alphabet Online	nein	nein	ja	ja	nein	k.A.	nein
Reportings	Fahrzeugbestellungen u. Verträge, Fuhrparkzusammensetzung, Hochrechnungen zu Fahrleistungen, CO_2- u. Kraftstoffverbrauch etc.	nein	Bestandslisten, km-Ausreißer, Schadenliste, Petrolauswertungen	ja	u.a. Tankreports, Vertragsreports	k.A.	k.A.	ja, Fleet Information Online
Reportingfrequenz	tagesaktuell über Online-Reporting-Tool	nein	nach Kundenwunsch	online	jederzeit online	k.A.	k.A.	tagesaktuell
Erstellung von Car Policies/CO_2-Policies/ Überlassungsverträgen	ja	nein	nein	ja	ja	nein	k.A.	ja
Fahrzeugkonfigurator	ja, umfangreiche Möglichkeiten	ja	BMW AG; Fahrzeugkonfigurator	ja, Konfiguration, Kalkulation, bis Bestellung	nein	ja	ja, auf Herstellerseite, mit Kalkulator	ja
Gehaltsumwandlungsmodelle	ja, Motivationsleasing	nein	nein	ja	ja	nein	k.A.	ja
Gehaltsumwandlungsrechner	ja	ja	nein	ja	nein	nein	k.A.	nein
Rechnungsstellung Frequenz	monatlich	k.A.	k.A.	monatlich	monatlich	k.A.	einmalig	Standardfaktura monatlich
offene Kalkulation/ geschlossene Kalkulation	beides	geschlossene Kalkulation	nein/nein	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
Sale-and-Lease-Back	ja	nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Spritsparberatung	ja	nein	nein	ja	k.A.	nein	k.A.	ja, durch Handel
intern. Leasingprogramme/Rahmenverträge	ja	k.A.	nein	ja	ja	k.A.	k.A.	ja
24-Stunden-Fahrerhotline	ja	ja	ja	ja	ja	k.A.	k.A.	ja
Fahrerdirektkommunikation	ja	k.A.	nein	ja	k.A.	k.A.	k.A.	ja
App (Name)	AlphaGuide	k.A.	nein	k.A.	nein	k.A.	k.A.	nein
Ansprechpartner	**Uwe Hildinger 089/99822-0 a-z@alphabet.de**	**Händlerpartner**	**BMW u. MINI Handelsorganisation**	**www.daimler-fleet-management.de**	**Business Partner Team Köln, 0221/9018282**	**Team Großkunden, 07131/937 226 grosskunden@ fgabank.de**	**GMAC Leasing GmbH, Vetrieb über Händlerpartner**	**040/47104-1300, hyundaileasing@ Aldautomotive.com**

Iveco	KIA Fleet Services (über LeasePlan Deutschland GmbH)	Mazda Finance (über Santander Consumer Leasing GmbH/Santander Consumer Bank AG)	Nissan Leasing/ Nissan Fleet Services (über RCI Banque S.A. NL D)	Opel Firmenkunden Leasing (ALD AutoLeasing D GmbH/ ALD Lease Finanz GmbH)	Renault Leasing/ Renault Fleet Services (RCI Banque S.A. NL D)	Toyota Leasing GmbH	Volkswagen Leasing GmbH (Volkswagen AG)	Volvo Car Financial Services (Santander Consumer Leasing GmbH/ Santander Consumer Bank AG)
nein	nein	ja	ja	k.a.	ja	ja	ja	ja
nein	ja/Deutscher Auto Dienst GmbH	nein	nein	ja/LapID	nein	nein	ja/LapID	nein
nein	ja/ja/LeasePlan eigene Abwicklung	ja, Kooper. mit LeasePlan D	ja	ja/eigen	ja	ja/ALD	ja/VW Versicherungsdienst	nein
nein	ja	nein	nein	ja	nein	ja	ja	nein
GWZ IVECO Magirus AG	Bewertung durch SGS n. Kriterien des VMF, zertifiziert d. TÜV Nord Cert GmbH	Händler/LeasePlan D GmbH		standardisierter Rückgabe- und Bewertungsprozess		ALD	ja/ja	Händler
nein	ja, ab 1 Tag	ja, in Kooperation mit LeasePlan D	ja	ja, ab einem Tag	ja	nein	ja, Carsharing, Kurz-, Langzeitmiete	ja
nein	ja, ab 30 Tage	nein	ja	ja, ab 30 Tagen	ja	nein	ja, ab 1 Monat	nein
nein	ja/ja/ja	ja	ja	ja	ja	k.A.	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
k.A.	Sortimo	k.A.	alle von Nissan zertifizierten Partner	branchenspezifisch u. kundenindividuell	alle von Renault zertifizierten Partner	Intax	gem. Herstellerkooperationspartner u. weitere Anbieter	nein
ja, Erdgas (Serie), Hybrid und Elektro (auf Anfrage)	ja	ja, Elektrofahrzeuge	ja, Nissan ist führender Hersteller von Elektrofahrzeugen	ja, Opel-Fahrzeuge mit LPG- u. CNG-Antrieb sowie Ampera	ja, Renault ist führender Hersteller von Elektrofahrzeugen	ja, Hybrid/Plug-in Hybrid	ja	ja, Elektrofahrzeuge
ja	kundenindividuelle Angebote, je nach Bedarf	ja, kontinuierlich	k.A.	ggf. anlassbezogene Sonderangebote	k.A.	ja, quartalsweise	ja, kontinuierlich über das gesamte Geschäftsjahr	ja, kontinuierlich
nein	ja, e-Manager von LeasePlan	ja, AS400	k.A.	nein	k.A.	nein	ja, FleetCARS	ja, AS400
ja	online-gestütztes Reporting-System mit allen relevanten Fuhrparkdaten	Umsatzreporting	alle relevanten sowie individuelle Reportings möglich	ja, Fleet Information Online	alle relevanten sowie individuelle Reportings möglich	./.	umfangreiche Reportings möglich	Umsatzreporting
nach Bedarf	24/7 verfügbar	monatlich	nach Kundenwunsch	tagesaktuell	nach Kundenwunsch	./.	nach Kundenwunsch	monatlich
nein	ja/ja/ja	nein	k.A.	ja	k.A.	nein	ja	nein
nein	ja, umfangreiche Möglichkeiten	nein	ja	ja	ja	k.A.	ja, umfangreiche Möglichkeiten	nein
nein	ja	ja	nein	ja	nein	nein	ja	ja
nein	ja/ja	ja	nein	nein	nein	nein	ja	ja
k.A.	monatlich plus Jahresendrechnungen, Abschluss-Rechnungen	monatlich	k.A.	Standardfaktura monatlich	k.A.	monatlich	monatlich	monatlich
nein/ja	ja/ja	ja/ja	nein/ja	ja/ja	nein/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
ja	ja	ja	nein	ja	nein	nein	ja	ja
nein	ja	nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein
ja	ja/ja	nein	ja	ja	ja	nein	ja	nein
nein	ja	k.A.	ja	ja	ja	Pannenservice Toyota Eurocare	ja	k.A.
nein	ja	k.A.	k.A.	ja	k.A.	nein	ja	k.A.
k.A.	LeasePlan Mobil für iPhone und Android-Smartphones	k.A.	k.A.	nein	k.A.	nein	Autokarte App	k.A.
info@ ivecofinance.de	**Händlerpartner**	**Frouke Kuhlenbeck, Frouke.Kuhlenbeck@ santander.de, bzgl. Full-Service Leasing: Karsten Stumpe, k.stumpe@ mazda.de**	**Dirk Kirschenhofer, Nissan-fleet-services@ Rcibanque.com, Uwe Kirsten, uwe.kirsten@ Nissan.de**	**040/47104-1400, opelfirmenkunden-leasing@ald.de**	**Dirk Kirschenhofer renault-fleet-services @rcibanque.com**	**Toyota Geschäftskunden Service**	**0531/212 86418; Grosskunden@ vwfs.com**	**Frouke Kuhlenbeck, Frouke.Kuhlenbeck@santander.de**

Halbjahrestrends in der Flotte

Höchster Neueinsteiger in den Top-25 ist der Audi Q5

Das erste Halbjahr ist abgerechnet, und neben dem ganz allgemeinen Trend von fast zehn Prozent weniger Neuzulassungen in der Flotte (im Vergleich zum Vorjahreszeitraum) wird es wie immer erst dann richtig interessant, wenn man sich die Einzel-Ergebnisse im Detail ansieht.

Deutsche Hersteller

Es gibt Werte in unseren Rankings, die waren uns eigentlich schon vorher klar. Beispielsweise, dass der Volkswagen Passat mal wieder die Liste der beliebtesten Modelle in deutschen Fuhrparks anführt, wie bereits seit Jahren (siehe Tabelle 1). Er ist die klare Nummer eins, gefolgt wieder von dem Golf, immerhin ja von der gleichen Marke und ebenfalls wie im Vorjahr. Auch der Drittplatzierte unserer 25 beliebtesten Modelle in der Flotte ist diesmal ein Kind des Volkswagen-Konzerns: Der Audi A4 schaffte es, sich knapp gegen den BMW 3er durchzusetzen.

Ansonsten gab es in den Top 10 eigentlich kaum Verschiebungen, vier Fahrzeuge behielten ihren angestammten Platz aus dem Vorjahr, und nur eines – der BMW 1er – kam neu in die Top 10.

Allerdings schafften es gleich vier Neueinsteiger in das Modell-Ranking: Der weiteste Sprung gelang hier der völlig neu gestalteten A-Klasse von Mercedes, die nun offenbar extrem flottentauglich geworden ist und spontan Platz 22 erreichte. Noch weiter oben ist der Audi Q5 eingestiegen und dokumentiert damit wieder einmal die Wichtigkeit des SUV-Segments in der Flotte. Ebenfalls neu im Ranking sind der Mini sowie der Volkswagen Sharan.

Generell dominiert der Volkswagen-Konzern auch das Top-Modell-Ranking in der Flotte: Gleich 15 der 25 beliebtesten Modelle kommen aus diesem Stall; neun direkt von VW, fünf von Audi und einer von Škoda, der damit mit dem Octavia wieder einziger Importeur im Ranking ist. Ebenfalls gut platziert ist Mercedes mit drei Modellen sowie BMW mit vier Modellen plus dem Mini. Ansonsten schafften es noch Ford und Opel mit je einem Modell (Focus und Astra) in die Bestenliste.

Importeure

Bei den Importeuren schaut das Bild noch etwas dynamischer aus: nur der Škoda Octavia behielt seinen ersten Platz im Ranking, und der Fiat 500 seinen Platz 18 (siehe Tabelle 2).

Tabelle 1: Die 25 beliebtesten Modelle in deutschen Fuhrparks

Rang	Modell	Echte gewerbliche Verkäufe	Platzierung Gesamtjahr 2012	Veränderung zum Vorjahr
1	VW Passat	21.656	1	0
2	VW Golf, Jetta	17.992	2	0
3	Audi A4, S4, RS4	14.481	6	↗
4	BMW 3er	13.974	5	↗
5	Audi A6, S6, RS6, A7	11.896	3	↘
6	BMW 5er	10.162	4	↘
7	Mercedes C-Klasse	7.922	7	0
8	VW Touran	7.703	8	0
9	BMW 1er	6.802	11	↗
10	Škoda Octavia	6.498	9	↘
11	VW Polo	6.442	13	↗
12	Opel Astra	6.212	10	↘
13	Ford Focus	6.069	14	↗
14	VW Transporter, Caravelle	6.029	15	↗
15	VW Tiguan	5.873	17	↗
16	Mercedes E-Klasse	5.452	12	↘
17	VW up!	5.207	19	↗
18	Audi A3, S3, RS3	4.908	22	↗
19	VW Caddy	4.708	16	↘
20	Audi Q5	4.456	26	NEU
21	Audi A5, S5, RS5	3.953	20	↘
22	Mercedes A-Klasse	3.827	44	NEU
23	Mini	3.747	26	NEU
24	VW Sharan	3.183	27	NEU
25	BMW X3	3.177	21	↘

Quelle: KBA, Zeitraum Januar bis Juni 2013

Ansonsten gab es neben vielen Platzwechseln gleich sieben Neueinsteiger im Ranking. Den weitesten Sprung nach ganz vorn machte dabei der Mazda CX-5, der von Platz 35 auf Rang sieben vorpreschte und damit für den zweiten Mazda-Neueinstieg in das Top-25-Ranking sorgte, denn auch der Mazda6 verbesserte sich von Platz 46 auf Rang 22. Auch Seat kann gleich zwei Neueinsteiger vermelden: Der Altea sprang auf Platz zehn, der Mii schaffte es auf Platz 25 im Ranking, der baugleiche Konzernbruder Škoda Citigo kam neu sogar auf Rang elf. Ebenfalls neu in den Top 25 sind nun der Fiat Ducato sowie der Kia Sportage.

Auch das Importranking ist recht Volkswagen-Konzern-lastig: Fünfmal Škoda und viermal Seat sind schon eine echte Ansage; das liegt sicher auch an den Gruppenverträgen, in denen die Importmarken von Volkswagen dann einfach mit eingeschlossen sind.

Die zweite Größe bei den Importmodellen sind unsere Nachbarn aus Frankreich: Dreimal Renault (plus einmal Nissan, die gehören ja auch zum Konzern) sowie je ein Modell von Citröen und von Peugeot ergibt: Rund ein Viertel der beliebtesten Importmodelle kommt aus Frankreich.

Aber auch die asiatischen Hersteller sind inzwischen in Deutschland sehr gut angekommen: Zwei Modelle von Mazda, zwei von Toyota und je eines von Kia und Hyundai zeigen deutlich, dass die alten Berührungsängste in den Flotten mit außereuropäischen Fahrzeugen Schnee von gestern sind.

Die weiteren Marken in unserem Top-25-Modellranking sind nach Wichtigkeit (also Platzierung): Volvo, Fiat (ebenfalls mit gleich zwei Modellen) und Land Rover.

(Fortsetzung auf S. 30)

Tabelle 2: Die 25 beliebtesten Importmodelle in deutschen Fuhrparks

Rang	*Modell*	*Echte gewerbliche Verkäufe*	*Platzierung Gesamtjahr 2012*	*Veränderung zum Vorjahr*
1	Škoda Octavia	6.498	1	0
2	Škoda Superb	2.984	3	↗
3	Renault Mégane	2.563	2	↘
4	Škoda Fabia	2.119	5	↗
5	Renault Scénic	1.785	4	↘
6	Volvo XC60	1.560	7	↗
7	Mazda CX-5	1.526	35	NEU
8	Seat Ibiza, Cordoba	1.521	12	↗
9	Nissan Qashqai	1.243	8	↘
10	Seat Altea, Toledo, Leon	1.233	26	NEU
11	Škoda Citigo	1.195	33	NEU
12	Škoda Yeti	1.158	10	↘
13	Renault Twingo	1.156	14	↗
14	Peugeot 308	1.062	9	↘
15	Seat Alhambra	1.024	15	0
16	Fiat Ducato	1.014	28	NEU
17	Kia Sportage	1.002	27	NEU
18	Fiat 500	1.001	18	0
19	Toyota Yaris, Daihatsu Charade	994	21	↗
20	Toyota Aygo	963	19	↘
21	Hyundai i30	957	23	↗
22	Mazda6	956	46	NEU
23	Citroën Berlingo	914	20	↘
24	Land Rover Range Rover Evo.	908	22	↘
25	Seat Mii	900	52	NEU

Quelle: KBA, Zeitraum Januar bis Juni 2013

Herstellerranking

Betrachtet man das Ranking der Hersteller im Halbjahresvergleich, geht es eigentlich weniger darum, wer etwas gewonnen hat, als vielmehr darum, wer weniger verloren hat. Denn wie bereits erwähnt haben die Gesamtzulassungen im relevanten Flottenmarkt insgesamt um fast zehn Prozent nachgelassen (siehe Tabelle 3). Das ist sogar noch mehr, als der Gesamtmarkt verloren hat: Dieser ging nämlich nur um etwa acht Prozent zurück. Wer also weniger als minus 9,93 Prozent in der vorletzten Spalte unserer Übersicht in Tabelle 3 stehen hat, ist zumindest gegen den allgemeinen Trend gewachsen.

Absolut zugelegt haben im ersten Halbjahr nur wenige Marken, die meisten davon auch auf niedrigem absoluten Stückzahl-Niveau. Bei den deutschen Marken konnte sich lediglich Smart um immerhin gut acht Prozent verbessern, bei den Importmarken stachen vor allem Seat mit einem Plus von 25 Prozent sowie Mazda mit einem Plus von gut 51 Prozent hervor, und das beides auf einem hohen absoluten Zulassungs-Niveau. Auch einige andere Importeure konnten deutlich zulegen, jedoch auf eher niedrigem Stückzahl-Niveau, wie Honda oder SsangYong.

Insgesamt verkauften die Importeure im ersten Halbjahr 82.077 Fahrzeuge, die deutschen Marken kamen auf 246.222 Autos und damit wieder auf rund drei Viertel aller in deutschen Fuhrparks abgesetzten Fahrzeuge.

Insofern trügt das Bild der 25 beliebtesten Modelle in den Flotten (Tabelle 1) etwas: Denn hier sind bis auf ein Fahrzeug nur deutsche Hersteller zu finden. Das liegt schlicht daran, dass sich die Importzulassungen auf deutlich mehr Hersteller und Modelle verteilen.

Wichtiger Flottenmarkt

Für die deutschen Hersteller ist der Flottenmarkt nach wie vor eine sehr wichtige Absatzquelle (siehe Tabelle 3): Gut 25 Prozent aller verkauften Fahrzeuge gehen an die Fuhrparks, bei den Importeuren liegt die Quote durchschnittlich nur bei rund 13,5 Prozent.

Unsere Übersicht zeigt deutlich die Wichtigkeit des Flottenmarktes für die verschiedenen Hersteller: Audi und BMW setzen gut ein Drittel ihrer Fahrzeuge in Deutschland in Fuhrparks ab, auch Porsche kommt auf knapp 30 Prozent. Opel und Smart verkaufen nur 17 Prozent in die Flotte, sind also im Privatmarkt stärker aufgestellt, ebenso wie Ford und Mini, die hier je rund 20 Prozent absetzen. Dazwischen liegen dann Mercedes mit knapp 22 Prozent Flottenanteil und Volkswagen mit etwas über 25 Prozent.

Bei den Importeuren ist der Flottenanteil noch unterschiedlicher verteilt: Land Rover beispielsweise und Volvo haben einen extrem hohen Flottenanteil von knapp 33 beziehungsweise knapp 30 Prozent der verkauften Fahrzeuge. Auch Maserati kommt auf gut 36 Prozent – allerdings auf extrem niedrigem Stückzahl-Niveau.

Bei den Importeuren gibt es auch viele Hersteller, die weniger als zehn Prozent im Flottenmarkt absetzen, sogar von jenen mit recht hohen Zulassungszahlen im deutschen Markt wie Hyundai, Fiat, Kia, Nissan, Dacia oder Chevrolet. Diese sind relativ gesehen im Privatkundenmarkt stärker.

Der Mazda CX-5 schaffte den größten Sprung nach vorn auf Platz sieben der beliebtesten Importmodelle

Tabelle 3: Herstellerranking in der Flotte 1. Halbjahr 2013

Hersteller	Gesamtsumme Neuzulassungen 2013	Gesamtsumme Neuzulassungen	Veränderung in Prozent	Echte gewerbliche Zulassungen 2013	Echte gewerbliche Zulassungen 2012	Veränderung in Prozent	Anteil gewerbliche Zulassungen in Prozent
VW	324.948	357.233	-9,04	81.798	90.404	-9,52	25,17
Audi	128.249	135.071	-5,05	45.055	49.778	-9,49	35,13
BMW	118.697	127.659	-7,02	39.818	40.017	-0,50	33,55
Mercedes-Benz	142.061	145.560	-2,40	30.835	35.241	-12,50	21,71
Ford	99.100	112.260	-11,72	20.798	24.401	-14,77	20,99
Opel	105.958	118.669	-10,71	18.024	21.042	-14,34	17,01
Mini	18.025	19.743	-8,70	3.747	3.949	-5,12	20,79
Porsche	11.849	11.507	2,97	3.476	3.913	-11,17	29,34
Smart	15.194	15.872	-4,27	2.671	2.465	8,36	17,58
Deutsche Marken	964.081	1.043.574	-7,62	246.222	271.210	-9,21	25,54
Škoda	77.380	78.193	-1,04	14.956	17.951	-16,68	19,33
Renault	48.900	55.774	-12,32	8.574	11.542	-25,71	17,53
Seat	41.359	31.719	30,39	5.363	4.290	25,01	12,97
Toyota	36.236	42.627	-14,99	4.747	4.756	-0,19	13,10
Peugeot	27.812	40.443	-31,23	4.644	6.543	-29,02	16,70
Volvo	14.639	17.871	-18,09	4.303	5.895	-27,01	29,394
Hyundai	51.072	52.777	-3,23	4.082	4.068	0,34	7,99
Citroën	26.377	35.102	-24,86	3.903	3.990	-2,18	14,80
Mazda	23.329	22.705	2,75	3.319	2.191	51,48	14,23
Fiat	37.377	40.870	-8,55	3.126	3.829	-18,36	8,36
Kia	29.020	27.699	4,77	2.594	2.524	2,77	8,94
Nissan	26.220	34.338	-23,64	2.524	3.111	-18,87	9,63
Land Rover	6.539	5.709	14,54	2.150	2.005	7,23	32,88
Dacia	23.458	21.635	8,43	1.854	1.793	3,40	7,90
Mitsubishi	11.133	13.014	-14,45	1.167	1.466	-20,40	10,48
Chevrolet	12.882	15.616	-17,51	1.058	1.444	-26,73	8,21
Honda	12.015	12.508	-3,94	928	742	25,07	7,72
Suzuki	13.009	16.950	-23,25	925	1.135	-18,50	7,11
Jeep	3.031	3.353	-9,60	728	932	-21,89	24,02
Jaguar	2.177	1.656	31,46	388	404	-3,96	17,82
Subaru	4.739	4.491	5,52	225	207	8,70	4,75
Lexus	723	1.538	-52,99	193	306	-36,93	26,69
Alfa Romeo	1.863	4.434	-57,98	191	535	-64,30	10,25
Lancia	776	1.916	-59,50	189	338	-44,08	24,36
Maserati	151	129	17,05	55	52	5,77	36,42
SsangYong	285	271	5,17	35	28	25,00	12,28
Importmarken	532.502	583.338	-8,71	72.221	82.077	-12,01	13,56
sonstige Marken	6.047	7.489	-19,25	1.129	1.519	-25,67	18,67
Gesamtsumme	1.502.630	1.634.401	-8,06	319.572	354.806	-9,93	21,27

Quelle: KBA, Zeitraum Januar bis Juni 2013

Transporter

TOP DEAL

All-in 229 €*

mtl. Gesamtrate ohne Anzahlung
inkl. Komplettservice

zzgl. der gesetzlichen USt.; Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km

Einer für alle und alles in einem: der Vito mit All-in.

Mit Komplettservice und Leasing ohne Anzahlung – nur bis 31. August!

Wer im Job alles gibt, kann sich mit dem Vito All-in Angebot ruhig zurücklehnen. Ob Leasing ohne Anzahlung, Verschleißreparaturen oder Serviceleistungen: Wir bieten Ihnen alles, damit Sie nichts aufhält. Besuchen Sie uns jetzt und sichern Sie sich Ihren Top Deal! www.mercedes-benz.de/top-deal

Die Vorteile:

- **3. und 4. Jahr Anschlussgarantie inklusive****
- **4 Jahre alle Verschleißreparaturen kostenfrei**
- **4 Jahre alle Wartungen kostenfrei**
- **4 Jahre HU***/AU inklusive**

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Eine Marke der Daimler AG

*CharterWay ServiceLeasing ist ein Angebot der Mercedes-Benz CharterWay GmbH, Englische Straße 30, 10587 Berlin. Unser Leasingangebot für den Vito 110 CDI kompakt WORKER Kastenwagen: Kaufpreis ab Werk 18.990,00 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km, monatliche Gesamtleasingrate inkl. Komplettservice 229,00 €. Das Angebot richtet sich an Gewerbekunden. Abb. enthält Sonderausstattungen. Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart **gemäß unseren Bedingungen ***gemäß gesetzlichen Bestimmungen

Scheinbare Gegensätze vereinen

Interview mit Reinhold Knott (Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH) in Zuffenhausen

Flottenmanagement: Herr Knott, Sie leiten jetzt seit vier Jahren das Key-Account-Geschäft bei Porsche. Mit welchen Zielen haben Sie diese Position angetreten, auf welche Erfolge können Sie seit Amtsantritt zurückblicken, wie hat sich Ihr Bereich seitdem entwickelt?

Reinhold Knott: Mein Ziel war, neben mehr Verträgen und Absatz, vor allem mehr Aufmerksamkeit auf die Marke Porsche im Flottensegment zu lenken – mit Erfolg. Auch die Flottenkunden erkennen, dass unsere Fahrzeuge die ideale Kombination aus Effizienz und Spaß bieten. Das liegt zum einen an unserer komplett überarbeiteten Produktpalette mit neuester Technologie und sehr guten Werten in CO_2 und Verbrauch, aber sicherlich auch an der exklusiven Betreuung unserer Key-Account-Kunden in den Porsche-Zentren vor Ort. Dass unsere Aktivitäten honoriert werden, zeigt auch die stetig steigende Anzahl an Rahmenverträgen, die wir abschließen. Daneben haben wir in den letzten Jahren zahlreiche Flottenpreise gewonnen. Der Cayenne beispielsweise wurde seit 2009 jedes Jahr zum Firmenauto des Jahres gewählt. 2012 gewann der Panamera den Flottina-Award des Flottenmanagement-Magazins als beliebtestes Fahrzeug der Oberklasse. Darauf sind wir sehr stolz.

Flottenmanagement: Das Image von Porsche ist geprägt von Sportlichkeit, Technologie und Exklusivität. Was qualifiziert den Porsche auch als Flottenfahrzeug, wenn es zum einen um Motivation und Repräsentation geht, zum anderen aber auch um Kostenaspekte?

Reinhold Knott: Scheinbare Gegensätze zu vereinen ist eine der Kernphilosophien bei Porsche. Schauen Sie sich nur die Vielfalt der neuen Generation der Panamera Modelle an: Der Panamera Diesel beispielsweise zeigt in eindrucksvoller Weise, wie man auf der einen Seite Effizienz in Form von durchschnittlich 6,3 Litern Diesel auf 100 Kilometern und den Fahrspaß eines 250 PS-starken Sportwagens in einem Modell vereinen kann – und das bei einer Spitzengeschwindigkeit von 244 km/h. Auch bei den Total Costs of Ownership kann Porsche überzeugen. Die hohe Grund-Solidität und Fertigungsqualität tragen zu sehr niedrigen Kosten über die Laufzeit bei und sorgen dafür, dass wir die restwertstabilsten Autos bauen. So befinden sich immer noch etwa siebzig Prozent unserer jemals hergestellten Fahrzeuge auf den Straßen, was wiederum die Themen Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit unserer Modelle unterstreicht.

Flottenmanagement: Gibt es bestimmte Branchen oder auch Unternehmensgrößen, in denen Porschefahrzeuge verstärkt vorkommen? Wenn ja, könnten Sie uns Beispiele nennen, die repräsentativ für den Einsatz von Porschefahrzeugen im Fuhrpark sind?

Reinhold Knott: Bei gewerblichen Zulassungen, deren Anteil momentan über der Hälfte liegt, war Porsche schon immer stark vertreten. Aber wir kommen jetzt auch verstärkt im sogenannten Flottenmarkt über zehn Fahrzeuge zum

911 Turbo S Coupé

Boxster

Cayman

Cayenne S Diesel

Panamera S E-Hybrid

Zuge. Viele Kunden nutzen unsere Fahrzeuge als Anreiz, um hervorragende Mitarbeiter zu rekrutieren und langfristig an das Unternehmen zu binden. Im Bankensektor, in Unternehmensberatungen sowie großen Konzernen sind wir im Dienstwagenbereich für das Topmanagement daher stärker nachgefragt. Deshalb sprechen wir in diesem Zusammenhang eigentlich auch nicht von Flottenmanagement sondern von Key Account Management, weil diese Kundengruppen von unseren Fahrzeugen mehr erwarten als von einem gewöhnlichen Flottenfahrzeug.

Flottenmanagement: Von einem Premiumhersteller erwarten Kunden auch Premiumservice. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter, wie sieht die flottenspezifische Aufstellung in Ihren Niederlassungen und Vertriebsstandorten aus? Womit kann Porsche besonders punkten? Welchen Stellenwert nehmen dabei die Porsche Financial Services, aber auch andere, herstellerunabhängige Leasinggesellschaften ein?

Reinhold Knott: Auf der Dienstleistungsebene hebt uns die Exklusivität von unseren Mitbewerbern ab. Wir haben einen ausgewählten Kundenstamm, den wir aufmerksam betreuen. Immer mehr Porsche-Zentren haben einen eigenen Verkäufer für das Key-Account-Geschäft. So gewährleisten wir optimale Beratung bei einem zentralen Ansprechpartner vor Ort und können individuell auf die Kundenwünsche eingehen. Da wir in jeder großen Stadt vertreten sind, können wir unseren Kunden ein flächendeckendes Servicenetz bieten. Wenn es um Finanzdienstleistungen geht, unterstützt uns Porsche Financial Services mit einem sehr guten Angebot an Leasingkonditionen. Die Sparte ist eng in das Key-Account-Geschäft integriert. Sollte der Kunde jedoch eine andere Leasinggesellschaft bevorzugen, ist das selbstverständlich kein Problem.

Flottenmanagement: Auf welchen Säulen in Bezug auf bestimmte Fahrzeugmodelle baut das Flottengeschäft auf, welche Porsche-Modelle spielen eine besondere Rolle im Flottengeschäft? Auf welche Neuheiten können sich insbesondere Flottenkunden in den nächsten 12 Monaten freuen?

Reinhold Knott: Speziell die Key-Account-Kunden werden mit großer Spannung unsere neuen Panamera Modelle, insbesondere den ab August erhältlichen Panamera S E-Hybrid erwarten. Ein Sportwagen mit 416 PS Systemleistung, einer Höchstgeschwindigkeit von 270 km/h bei unglaublichen 3,1 Litern Verbrauch und nur 71 Gramm CO_2-Emissionen. Mit dem Panamera S E-Hybrid ist es sogar möglich, auf bis zu 36 Kilometern rein elektrisch zu fahren. Hier ist Porsche absoluter Vorreiter in der Oberklasse.

Daneben steht mit dem Macan ein weiteres, für den Flottenmarkt sicherlich interessantes Modell auf der Agenda. Den kompakten SUV werden wir Ende des Jahres der Öffentlichkeit vorstellen.

Flottenmanagement: In diesem Jahr feiert der 911er sein 50-jähriges Jubiläum. Welchen Stellenwert nimmt dieses untrennbar mit Porsche verbundene Sportwagenkonzept im Flottengeschäft ein?

Reinhold Knott: Es ist zunächst einmal faszinierend, dass ein so reinrassiger Sportwagen auch im Flottenmarkt einen so hohen Stellenwert einnimmt. Der 911er ist unsere Tradition, unsere Innovationskraft, und verkörpert den Mythos Porsche wie kein anderes Modell bei uns. Seit kurzer Zeit stehen mit dem 911 Turbo und Turbo S, dem GT3 sowie dem Sondermodell zum 50-jährigen Jubiläum gleich vier neue Modellvarianten zur Verfügung. Ich sage nur: Schwarz lackierte und mit Chrom akzentuierte Heckdeckelgitter, verchromte Zierleisten zwischen den Heckleuchten. Sie bilden bei den Jubiläumsmodellen die stilistische Brücke zum ersten 911er von 1963. Diese Verbindung spiegelt sich aber auch in der Formensprache vom breit ausgelegten Heck über die klare Dachlinie, die nach hinten dynamisch abfällt, wider. Unsere Kunden dürfen also gespannt auf die diesjährige IAA sein, wo der Fokus unter anderem auch auf dem 911er liegen wird.

Flottenmanagement: Umweltschutz wird in immer mehr Fuhrparks zu einem wichtigen Entscheidungskriterium. Wie verträgt sich diese Einstellung mit dem Image eines Sportwagenherstellers? Mit welchen Modellen und Technologien unterstützen Sie Gewerbekunden, Verbräuche und CO_2-Emissionen zu reduzieren?

Reinhold Knott: Den immer wichtigeren Themen Verbrauchs- und CO_2-Reduktion wird mit den Porsche-Hybrid-Modellen Rechnung getragen. Porsche versteht sich hier als technologischer Vorreiter und hat dies mit dem Panamera S E-Hybrid wieder bewiesen. Die Verbrauchswerte dieses Oberklassefahrzeugs sind einzigartig und zeigen, wo die Zukunft des Sportwagens liegt: sportliches Fahren bei minimalem Verbrauch. Auch der Cayenne S Hybrid überzeugt durch sehr gute Verbrauchswerte bei 242 km/h Höchstgeschwindigkeit. Wir werden die Hybridtechnologie in Zukunft weiter ausbauen und auch auf andere Modellreihen übertragen.

Hinsichtlich der Anschaffungskosten unterscheiden sich die alternativen Antriebe unwesentlich von den konventionellen Verbrennungsmotoren. Dies liegt an unserer Preisgestaltung, die sich in erster Linie an der Leistung orientiert. Das heißt, der Kunde bekommt nun

Reinhold Knott: *„Immer noch etwa siebzig Prozent unserer jemals hergestellten Fahrzeuge befinden sich auf den Straßen, was wiederum die Themen Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit unserer Modelle unterstreicht“*

Reinhold Knott (Mitte) im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (re.) über die Entwicklungen bei Porsche im Key-Account-Geschäft

einen Plug-in-Hybrid mit neuster Technologie zu einem sehr attraktiven Preis. Daneben haben wir aufgrund der Restwertstabilität auch interessante Leasingraten.

Flottenmanagement: Mit dem Panamera S E-Hybrid brachten Sie den weltweit ersten Plug-in-Hybrid in die Luxusklasse ein. Worin zeichnet sich dieser aus und welche Zielgruppen möchten Sie mit dieser Modellvariante ansprechen? Welche Erfolge versprechen Sie sich mit dem Panamera S E-Hybrid im Firmenkundengeschäft?

Reinhold Knott: Unsere Ingenieure haben mit dem Panamera S E-Hybrid eine einzigartige Symbiose zwischen Sportlichkeit und Sparsamkeit geschaffen. Der Kunde bekommt einen Sportwagen mit allen Annehmlichkeiten und gleichzeitig äußerst niedrigen Verbrauchswerten. Dadurch ist der neue Panamera das ideale Auto für Unternehmen, welche nachhaltig agieren und nicht auf Luxus und Sportlichkeit verzichten möchten. Aufgrund der schnelleren Wechselzyklen im Flottensegment gehen wir davon aus, dass sich diese Technologie dort schnell durchsetzen wird. Darüber hinaus zeigen auch die ersten Gespräche mit potenziellen Neukunden für den Panamera S E-Hybrid, welch großes Interesse hier bereits besteht.

Flottenmanagement: Mit dem Panamera S E-Hybrid verbinden Sie ein integriertes E-Mobility-Konzept. Aus welchen Bestandteilen setzt sich dieses Gesamtkonzept zusammen?

Reinhold Knott: Das von Porsche vorgestellte integrierte Gesamtkonzept ist weltweit einzigartig: Es umfasst alle Bereiche des elektrischen Fahrens, vom Ladezubehör über die Installation der Infrastruktur bis hin zur Bedienung per Smartphone. Im Mittelpunkt steht dabei die Stromversorgung für die heimische Lademöglichkeit, die zum serienmäßigen Lieferumfang gehört. Sie kann sowohl an eine Haushaltssteckdose als auch an eine mehrpolige Industriesteckdose angeschlossen werden. Falls diese Infrastruktur nicht vorhanden ist, empfehlen die Porsche-Zentren auf Wunsch einen vom TÜV Rheinland auditierten Elektriker, der den oder die gewünschten Anschlüsse prüfen beziehungsweise herstellen kann. Mit dem neuen Plug-In-Hybrid führen wir zudem die komfortable Fernsteuerung von Funktionen über eine Smartphone-App unter dem Namen Porsche Car Connect ein. Der Fahrer kann mit der Smartphone-App wichtige Informationen über das Fahrzeug abrufen und steuern. Die App gliedert sich in vier Menübereiche: Ladestatusübersicht, Reichweiten-Management, Lade-Timer. Ein tolles neues Feature ist die optionale Fernsteuerung der Klimaanlage beziehungsweise Standheizung, sodass der Fahrer in ein vortemperiertes Auto auch im Sommer einsteigt. Für Deutschland hat Porsche darüber hinaus ein Ökostrom-Angebot definiert, das die Versorgung der Plug-in-Modelle mit CO_2-frei erzeugter Energie garantiert. Denn um eine komplett abgasfreie elektrische Fahrt zu gewährleisten, muss auch der verbrauchte Strom ohne Emissionen erzeugt worden sein. Wir haben daher in Zusammenarbeit mit dem Marktführer für Ökostrom in Deutschland, der LichtBlick SE, ein Angebot mit der Bezeichnung „AntriebsEnergie“ zusammengestellt. Der gesamte Strom für diesen Tarif stammt aus erneuerbaren Energiequellen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Reinhold Knott:
„Der Kunde bekommt einen Plug-in-Hybrid mit neuster Technologie zu einem sehr attraktiven Preis. Daneben haben wir aufgrund der Restwertstabilität auch interessante Leasingraten“

Porsche-Flottengeschäft 2013

Verkaufte Einheiten 1-6/2013	*k.A.*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*k.A.*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*k.A.*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Cayenne, 2. Panamera, 3. 911*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*Panamera Diesel, Panamera S E-Hybrid, Macan*
Anteil Leasing/Kauf in Prozent	*k.A.*
Garantiebedingungen	*2 Jahre*
Inspektionsintervalle	*30.000 km bzw. alle 2 Jahre*
Kooperationspartner/Banken	*Porsche Financial Services, Rainer Müller*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*Reinhold Knott, Mirko Riekers, pd.keyaccount@porsche.de*
Internetseite für Flottenkunden	*www.porsche.de/keyaccount*

Der Reifen, der immer durchkommt.

Der neue UltraGrip 8 Performance mit 6% kürzerem Bremsweg*.

Überlegene Bremsleistung und überlegenes Handling auf Eis, Schnee und Matsch. Erleben Sie die neueste Version des fortschrittlichsten Winterreifens – mit innovativer 3D-BIS Technologie. Weitere Infos unter **goodyear.de**

✚ Exzellentes Handling auf Schnee
✚ Kombination von drei Lamellen-technologien

✚ Bessere Haftung und besseres Bremsen auf Schnee
✚ Sägezahn-Profil mit variablem Kantenwinkel in Laufflächenmitte

✚ Geringerer Rollwiderstand
✚ CoolCushion Layer

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.

Auto Bild
VORBILDLICH 2012
Goodyear UltraGrip 8 Performance
Heft 43/2012
Getestete Reifengröße 225/40 R 18 92V
Im Test: 6 Winterreifen

sport auto
TESTURTEIL
SEHR EMPFEHLENSWERT
Goodyear UltraGrip 8 Performance
225/40 R 18 92V
8 Winterreifen im Test
Ausgabe 11/2012

Getestet von TÜV SÜD Automotive

3D BIS TECHNOLOGY

* Im Vergleich zur durchschnittlichen Leistung von 3 namhaften Wettbewerbern auf Schnee, gemessen vom TÜV SÜD Automotive im März 2012 im Auftrag von Goodyear; Reifengröße: 225/45R17 94V; Testauto: Audi A3 1.8 TFSI Sportback; Standort: Ivalo (FIN), Mireval (FR); Report Nr.: 76248182.

Rechtssicher **dokumentiert**

Die regelmäßige Kontrolle der Führerscheine im Fuhrpark – übrigens auch die der Vorgesetzten! – allein reicht im Falle eines Falles nicht aus, die Mithaftung des Fuhrparkleiters zu vermeiden. Mindestens ebenso wichtig ist die nachvollziehbare Dokumentation des Prüfvorganges. Schön, dass es inzwischen zahlreiche Dienstleister gibt, die dem Fuhrparkleiter diese Arbeit abnehmen.

Natürlich kann eine Führerscheinkontrolle auch im Unternehmen erfolgen. Das empfiehlt sich jedoch nur für kleinere Firmen, bei denen möglichst alle Dienstwagenfahrer regelmäßig am selben Ort sind, wie der Fuhrparkleiter selbst. Denn ist das Unternehmen in mehrere Standorte zergliedert, oder einige der Mitarbeiter meist im Homeoffice, wird es schwer. Für die In-house-Lösungen haben wir auf *www.flotte.de* ein kostenloses Führerscheinkontroll-Formular zum Download bereitgestellt. Für alle anderen gibt es auf der nächsten Doppelseite eine große Übersicht ausgewählter Dienstleister für die professionelle Führerscheinkontrolle mit den wichtigsten Leistungen und Kosten.

Gesetzliche Vorgaben

Zwar gibt es keine explizit gesetzlich geregelte Kontrollpflicht des Fahrzeughalters, jedoch haftet das Unternehmen (und dann der Fuhrparkleiter) regelmäßig für fahrlässige oder gar vorsätzliche Verstöße gegen seine Halterpflichten, zu denen auch zählt, dass ein Fahrzeug nur an denjenigen zur Nutzung überlassen werden darf, der eine gültige Fahrerlaubnis besitzt. Eine Prüfung der Fahrerlaubnis zweimal im Jahr hat sich in der Rechtsprechung dabei inzwischen als hinreichend eingebürgert.

Im Rahmen der Jobbeschreibung „Fuhrparkverantwortlicher" delegiert das Unternehmen in der Regel seine Halterpflichten auf eben diesen Fuhrparkleiter, der damit – auch persönlich – im Schadensfalle in der Haftung steht. Eine rechtssichere und vor allem auch entsprechend dokumentierte Kontrolle sollte also im höchst eigenen Interesse eines jeden Fuhrparkleiters ganz oben auf der Prioritätenliste stehen. Denn die Strafen sind empfindlich: Neben hohen Geldbußen droht im schlimmsten Fall Gefängnis bis zu einem Jahr (siehe auch Flottenmanagement 3/2012, Artikel Recht).

Kontrolle durch Spezialisten

Wie oft im Leben ist es nervenschonender, spezielle Jobs von Spezialisten durchführen zu lassen. Das kostet zwar einerseits Geld, andererseits spart man jedoch auch eine Menge Zeit, die ja bekanntlich ebenfalls Geld ist – das rechnet sich meist. Denn die Führerscheinkontroll-Profis haben eben schon entsprechende Strukturen mit Fahrer-Erinnerungen, Wiedervorlagen, Eskalationsstufen und rechtssicherer Dokumentation, da muss man das Rad nicht nochmals selbst neu erfinden.

So unterschiedlich wie die Kosten sind auch die Herangehensweisen der verschiedenen Anbieter. Während DAD, SFF und die TotalCard auf regelmäßige automatisierte Anfragen bei den Behörden setzen, arbeiten die meisten Dienstleister mit Barcodes oder Siegeln, die auf den Führerschein aufgeklebt und bei Vorlage an den Prüfstationen registriert werden. Da macht es unter Umständen Sinn, vor allem wenn das Unternehmen bundesweit unterwegs ist, wenn auf möglichst viele Prüfstationen zugegriffen werden kann. Fleet Innovation beispielsweise hat über 2.500 Standorte für den Führerschein-Check. Eine zusätzliche firmeninterne Prüfstation bieten prinzipiell alle Anbieter an. Je nach Typus der eigenen Dienstwagenfahrer ist auch die Anzahl und Art der Eskalationsstufen interessant, falls ein Mitarbeiter den rechtzeitigen Führerscheincheck verweigert – aus welchen Gründen auch immer.

Kontrolle nebenbei

Besonders einfach läuft eine Führerscheinkontrolle natürlich, wenn sie nebenbei erledigt werden kann. Ist der Mitarbeiter ohnehin in einer Tankstelle, kann er beispielsweise mit Fleet Innovation gleich seine Führerscheinprüfung bei ARAL durchführen lassen. Aber auch die automatisierte Anfrage per Anwalt, wie bei DAD, SFF oder der TotalCard, benötigt keine größere Mitarbeit des Dienstwagennutzers – allerdings kann es hier zu Diskussionen mit dem Betriebsrat kommen, auch weil der Mitarbeiter von der jeweiligen Prüfung „im Hintergrund" nichts mitbekommt.

Keine Mindestanzahl

Meist wird die externe Führerscheinkontrolle bereits ab einem Fahrzeug angeboten, als sinnvoller Einstieg werden meist zehn bis zwanzig Fahrzeuge genannt. Stephan A. Hiepler von Hiepler + Partner ist da pragmatisch und sagt „Ab der Größe, wo der Verantwortliche den Überblick verliert". Auch Niels Krüger von der TCS GmbH hat Kunden mit nur 20 Fahrzeugen im Portfolio, K.-Theodor Hermann von Vispiron plädiert für eine professionelle Kontrolle ab dem ersten Fahrzeug. Für den Fuhrparkleiter hat die externe Kontrolle noch einen weiteren Vorteil: Er muss seine Vorgesetzten nicht selbst regelmäßig nach dem Führerschein fragen.

Flotten management

Führerscheinkontrolle

Nachweisbogen für Fahrzeughalter und Fuhrparkleiter

1.) **Angaben zum Fahrer**

Name / Vorname

ggf. Zusatz Firma

Straße / Haus-Nr. / PLZ / Wohnort

Telefon tagsüber / E-Mail

2.) **Angaben zum Führerschein / zur Fahrerlaubnis**

Gültiger Führerschein vorgelegt? ◯ Ja ◯ Nein

Führerscheinnummer (Listennummer)

Klasse (n) (A, B ...)

Ausstellungsdatum

Ausstellungsort

Ausstellende Behörde/ Name des Ausstellers

Führerschein gültig bis(Datum bzw. unbefristet)

Beschränkungen/ Schlüsselzahl

Der vorstehend näher bezeichnete Führerschein wurde vom Fuhrparkleiter/ Beauftragten des Unternehmens, Herrn/Frau am persönlich eingesehen.

3.) **Dokumentation des Fuhrparkmanagements:** Bei der **erstmaligen Kontrolle** des Führerscheins soll eine **Fotokopie der Fahrerlaubnis (des Original-Führerscheins)** angefertigt werden. Bei jeder folgenden Kontrolle wird der Führerschein mit dieser Kopie verglichen.
Eine Fotokopie des Führerscheins wurde zu den Akten des Fuhrparkmanagements genommen: Ja ◯ / Nein ◯

4.) Der Fahrer wird im Führerschein eingetragene Auflagen oder Beschränkungen beachten. Er bestätigt mit seiner Unterschrift, über die umseitigen einschlägigen Bestimmungen aus StVG, StVO und StVZO belehrt worden zu sein.

- 1 -

© by Flotte Medien GmbH

www.flotte.de

Zur manuellen Führerscheinkontrolle können Sie unser kostenloses Formular verwenden, zu finden auf www.flotte.de

Der OPEL ASTRA SPORTS TOURER

IHRE FLOTTE IST UNSER BUSINESS.

Das attraktive Wechselangebot von Opel.

Für den Opel Astra Sports Tourer Edition mit 1.7 CDTI ecoFLEX-Motor mit 81 kW (110 PS) und Start/Stop System, 6-Gang-Schaltgetriebe, Metallic-Lackierung und Business-Paket „FUNKTION PLUS“. Highlights:

- Ergonomiesitz mit Gütesiegel AGR
- Parkpilot (hinten)
- Geschwindigkeitsregler
- Mobiltelefon-Vorbereitung
- Infotainment-System CD 400 Plus inkl. USB-Schnittstelle
- Sicherheitsnetz für Gepäckraum

Individuell und persönlich: Ihr Zentrales Betreuungscenter von Opel Firmenkunden Leasing.
Tel.: 040 47104-1400, opelfirmenkundenleasing@ald.de

Eine App für alles:
- Das komplette Magazin bfp-SPOT 2/2013
- Die komplette Opel Produktpalette
- Erste Bilder vom neuen Opel Insignia
- Weitere Informationen zum Flottenangebot

www.opel.de

[1]Ein Angebot der ALD Lease Finanz GmbH und der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Leasingsonderzahlung: € 0,–, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 20.000 km/Jahr. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 30. 09. 2013. Voraussetzung ist der Bezug über ein gültiges Lieferabkommen mit dem Nachweis, dass das Opel Neufahrzeug ein Fremdfabrikat ersetzt, bzw. der Abschluss eines neuen Lieferabkommens. Entsprechende Sonderkonditionen gültig für alle Opel Astra (außer GTC) ab Ausstattungslinie Edition, Mindestausstattung Metallic-Lackierung und Business-Paket „FUNKTION PLUS“.

Kraftstoffverbrauch innerorts 4,6 l/100 km, außerorts 3,6 l/100 km, kombiniert 4,0 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 105 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse A+

Wir leben Autos.

Marktübersicht ausgewählter Führerscheinkontrollsysteme

Name Anbieter	*Admin Solution Service GmbH*	*A.T.U*	*DAD Deutscher Auto Dienst GmbH*	*Eh-systemhaus*	*fleet innovation GmbH*	*Hiepler + Partner GmbH*
Name FS-Kontrollsystem	**eLicence**	**A.T.U Führerscheinkontrolle**	**xL-Check**	**FLEETFUHRPARK IM System**	**fleet iD, www.fleet-id.de**	**FK-App -FK-Scan**
Kooperationspartner, öffentl. Prüfstationen/ Angebot über welche Fuhrparkmanagement- und Leasinggesellschaften/ andere Dienstleister?	bundesweites Lesestationennetz	Fleet Innovation	LeasePlan, TÜV Nord, HPI Fleet Innovation etc.	reine In-house-Lösung für Fuhrparkbetreiber	ARAL, Athlon Car Lease Germany, Deutsche Leasing Fleet, Fleetlevel +GE Auto Service Leasing, Hannover Leasing, HPI Fleet, Mobility Concept Panopa Logistik, PS Team, Sixt Leasing, UNION Tank, Westfalen AG	k.A.
Wie viele öffentliche Prüfstationen?	ca. 300	600 x in Deutschland, 25 x in Österreich	entfällt	Keine öffentlichen Stationen, In-house Client/Server-Lösung	> 2.500	k.A.
Standortsuche der nächsten Prüfstation über Web, welche Webseite?	www.admin-solution.com	www.atu.de	entfällt	entfällt	www.aral.de oder www.fleet-id.de	integriert in der Anwendung
interne Prüfstation möglich?	ja	ja	entfällt	ja	ja	ja
Weitere Funktionen der Prüfstation?	UVV-Prüfung	UVV-Prüfung	entfällt	digitaler Tachograf, Lenk- und Ruhezeiten, Anbindung an Schlüsselschranksysteme	k.A.	direkte Übergabe der gescannten Daten an andere interne Systeme möglich
Lösungen für Poolfahrzeuge in Verbindung mit FS-Kontrolle ja/nein?	k.A.	ja	ja	ja, z.B. Schlüsselschranksysteme	ja	ja
Anbieter seit wann?	2009	2012	2009	k.A.	2010	2012
Anzahl Fuhrparkkunden	k.A.	k.A.	k.A.	ca 3.100	>750	k.A.
Welche Führerscheine/ Formate können kontrolliert werden?	alle	alle	alle deutschen Führerscheine	alle	alle	alle
Erstkontrolle durch	Fuhrparkverantwortlicher	A.T.U	Fuhrparkverantwortlicher	Fuhrparkverantwortlicher	Fuhrparkverantwortlicher	entfällt
FS-Kontrollsystem per Siegel/Chip/Barcode	RFID-Chip	Barcode	automatisierte behördliche Anfrage	RFID-Chip	Hologramm-Barcode	Sichtkontrolle
Welche Daten des FS-Besitzers werden erfasst?	alle erforderlichen Daten; auch eine datenschutzkonforme Lösung „Anonyme Fahrerinnen und Fahrer“ (ohne Mehrpreis)	Name, Führerscheinnummer und Kontaktdaten für die Aufforderung zur Prüfung	Kopie von Führerschein und Personalausweis sowie eine unterschriebene Einverständniserklärung von jedem zu überprüfenden Fahrer	k.A.	Name und E-Mail des Fahrers	frei bestimmbar, kann auf ein Minimum reduziert werden
welche FS-Besonderheiten werden registriert?	alle Führerscheinklassen, im Lkw-Bereich immer inklusive aller Schulungsmodule (mit entsprechendem Gültigkeitsdatum)	keine	Abfrage der Führerscheinklassen möglich	über optionales Modul „Fahrpersonalverwaltung“ können Daten und Termine zur Berufskraftfahrerqualifikation verwaltet werden	alle verfügbaren, sofern gewünscht	frei bestimmbar
Wie erfolgt die FS-Kontrolle?	Lesestationen	in der A.T.U Filiale	automatisierte behördliche Anfrage	Lesestationen	Lesestationen	Sichtkontrolle
Wie erfolgt die Fahrer-Kommunikation? Über welche Medien?	SMS und/oder E-Mail	nach Kundenwunsch	entällt	SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail
Wie erfolgt die Fuhrparkleiter-Kommunikation? Über welche Medien?	SMS und/oder E-Mail/ webbasierte Übersichten	auf Wunsch	SMS und/oder E-Mail / webbasierte Übersichten	webbasierte Übersichten	SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail
Webbasierter Serverzugriff	ja	nein	ja	nein	ja	ja
Daten übertragbar?	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Regelmäßige Reportings ja/ nein? Wie häufig? In welcher Form?	ja/individuell (1–180 Tage-Rhythmus)/SMS und E-Mail sowie webbasierte Übersichten	ja, zweimal jährlich oder jederzeit	ja/Prüfergebnisse nach definierter Turnusprüfung per Post	ja, flexibel in Papierform, PDF oder E-Mail	ja, kundenindividuell und sehr flexibel online konfigurierbar	ja, jederzeit über Web abrufbar, PDF oder Excel
In welcher Form erfolgt die Dokumentation?	sicherheitszertifizierte Webanwendung	Datenbank/Reporting	elektronisch und schriftlich (postalisch)	über integriertes Berichtswesen	online mit der Möglichkeit eines Exports (z.B. Druck)	Protokollierung jeder Transaktion in relationaler Datenbank
Welche Eskalationsstufen gibt es?	insgesamt drei Stufen, individuelle, personenbezogene Zeitfenster (Standard)	zwei Stufen	entfällt	keine definierbaren Eskalationsstufen	kundenindividuell	beliebig viele
Welche Kosten entstehen: einmalige Kosten für Prüfgerät, Aufbringung Siegel, Erstprüfung Monatliche/ laufende Kosten für Prüfung, System/Verwaltung?	lokale Lesestationen kostenlos, laufende Kosten beginnend bei 0,84 € (je Führerschein per Monat), sonst keine weiteren Übertragungskosten, gesamte Verwaltung im Gesamtpreis enthalten, Minimummenge = 1 Führerschein	k.A.	Ersteinrichtung je Fahrer im System: 8,50 € einmalig/je nach Fuhrparkgröße Kosten je Prüfung: ab 6,95 € berechnet wird nach Ersteinrichtung (einmalige Erfassung von Daten und Dokumenten je Fahrer) nur die jeweilige Prüfung	EH FLEET FUHRPARK IM System (Einzelplatz) = 1.900,- € DTCO Terminal/RFID (Auslesestation) = 1.195,- €/ StückEH RFID USB Leser für die Zuordnung der RFID Siegel innerhalb FLEET = 95,-€/Stück. EH RFID Siegelmarke (Führerschein) = ab 9,50 €/Stck.	Prüfstation: einmalig 299,- € Hologramm-Barcode: einmalig 5,- € pro fleet-iD monatliche Gebühr: 1,25 € je Nutzer optional SMS-Paket jährlich: 1,- € Vertragslaufzeit: 12 Monate	Scanner ca. 200 €, Siegel und Erstprüfung nicht notwendig, pro FS-Prüfung 3–5,- €, je nach Volumen
Weitere Beratungsleistungen rund um die Führerscheinkontrolle?	Einhaltung der Unfallverhütungs-Vorschriften (eUVV)	gem. Kundenanforderung	Informationen in Bezug auf das Produkt	Softwarelösung f. technische und betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Fuhrparks ink. Datenmanagement des digitalen Tachografen	vielfältig und kundenindividuell, z.B. Betreuung in allen Fragen der Abwicklung, insbesondere zum Datenschutz und zur Datensicherheit	Individuallösungen in Verbindung mit der UVV. VIP Lösungen
Kontakt für Fuhrparks	***Frau Valerie Hachmann, post@admin-solution.com, Tel. 040/87974480***	***jens.eigner@de.atu.de***	***Peter Hartmann, vertrieb@dad.de Tel. 04102/804–400***	***Burghard Toschek, toschek@eh-systemhaus.de, Tel. 07576/96181-0***	***Thomas Fürth, service@fleet-id.de Tel. 01803/533843 (0,09 €/Min. aus dem Festnetz)***	***Hiepler + Partner GmbH, info@hiepler.com, Tel. 02131/125899-0***

KEMAS GmbH	LapID Service GmbH	VDQ Business Solutions GmbH	SFF Services for Fleets GmbH	Total Card	TCS	Vispiron AG
licence NET	**LapID**	**LogPro Führerscheinkontrolle**	**Anwaltsmethode**	**Führerscheinkontrolle per Behördenanfrage**	**E-Flotte Elektronische Führerscheinkontrolle**	**CarSync-Log**
Direktvertrieb/eigene Gesamtlösung	Dekra- und VW, euroShell, Volkswagen Leasing, Alphabet, DKV, Arval, Athlon Car, Sixt, Hannover Leasing, Wollnikom, carmcaon, Best Fleet, Fleetnetwork, Erstaufklebung der LapID-Siegel an 350 Dekra-Niederlassungen	k.A.	Total, Wollnikom, weitere	die Führerscheinkontrolle wird über den Partner Services For Fleets abgewickelt	Euromaster, Angebot über div. Leasinggesellschaften, Tankkarten, TÜV Rheinland, TÜV Süd	k.A.
keine öffentliche Lösung, Datenhoheit beim Auftraggeber	ca. 1.000 öffentliche Prüfstationen	keine	entfällt	entfällt	360	entfällt
entfällt	http://www.lapid.de/stationfinder/	entfällt	entfällt	enfällt	www.e-flotte.de oder die e-flotte App	entfällt
ja	ja	ja	entfällt	entfällt	ja	ja
Erfassung neuer Führerscheine	keine	Arbeitszeiterfassung, Verwaltung der FS-Klassen etc.	k.A.	entfällt	Fahrerkarten auslesen	keine
ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
2007	2006	2009	2007	2011	2000	2006
k.A.	ca. 800	k.A.	>100	k.A.	ca. 250	k.A.
alle	alle	alle	alle	k.A.	alle	alle
Fuhrparkverantwortlicher	Fuhrparkverantwortlicher	Fuhrparkverantwortlicher	Services for Fleets	Services for Fleets	Euromaster	Fuhrparkverantwortlicher
RFID-Chip	RFID-Chip	RFID-Chip	entfällt	entfällt	Siegel	RFID-Chip
nach Projekt und Verwendung des Führerscheins auch als Identifikator für Ausgabe von Fahrzeugen (Datum Ersterfassung, Gültigkeitsdauer, Klasse(n) Minimal)	Name, Vorname, E-Mailadresse und/oder Mobilfunknummer, sowie Führerscheinnummer des Dienstwagennutzers; optional eine Vielzahl von weiteren Daten möglich	individuell abstimmbar, FS-Klassen, Name, Personalnummer, etc.	Name, Vorname, Geburtsort, Datum, Wohnort	Vorname, Name, Geburtsdatum, Anschrift, Geburtsort, Vollmacht zur Einholung einer Auskunft beim Kraftfahrt-Bundesamt über die Gültigkeit des Führerscheins durch einen Rechtsanwalt, Kfz-Kennzeichen	k.A.	mind: Name, E-Mail-Adresse, individuelles Prüfintervall zusätzlich möglich: Abteilung, Führerscheindaten
nach Projekt und Verwendung des Führerscheins auch als Identifikator für Ausgabe von Fahrzeugen	jegliche Führerscheindaten können optional registriert werden	individuell vom Kunden abhängig	keine	Führerschein vorhanden ja/nein	k.A.	Führerscheinklassen, Einschränkungen
Lesestationen	Lesestationen	Lesestationen, Smartphones (Android) mit NFC-Technologie	behördliche Abfrage	automatisierte behördliche Abfrage	Lesestationen	Lesestationen
SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail	entfällt	entfällt	SMS und/oder E-Mail oder Brief	SMS und/oder E-Mail
SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail/ webbasierte Übersichten	SMS und/oder E-Mail/ webbasierte Übersichten	webbasierte Übersichten	webbasierte Übersichten	SMS und/oder E-Mail	SMS und/oder E-Mail/ webbasierte Übersichten
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, individuell einstellbar	Prüfdokumentation für jeden Fahrer einsehbar, Reports jederzeit online abrufbar	Intervalle selbst einstellbar	ja, online, standardmäßig monatliches Reporting	ja, normalerweise halbjährlich nach Prüfung per E-Mail, auf Kundenwunsch auch andere Intervalle	ja, online	ja, ständig aktuell abrufbar
Transaktionsprotokolle anonymisiert, nur im Ereignisfall in Klarnamen auswertbar	Datenexport in Excelformat möglich	tabellarische Auflistung	Datenbank	siehe oben	online	Datenbank
(automat.) Eskalation bei Nichteinhaltung/Termin an disziplinarisch Vorgesetzten	automatische Benachrichtigung des Fuhrparkleiters per E-Mail in 3 Stufen an bis zu 3 Kontrolleure	kann man individuell festlegen, in der Regel drei	entfällt	entfällt	Erinnerung (i. d. R. 4 Wochen nach Termin). Eskalationsmeldung an den Fuhrparkleiter	je nach Überschreitungsdauer Informationen an festgelegte Empfänger
ausschließlich einmalige Kosten, 2 Packages, abhängig von Anzahl der eingesetzten Terminals, Terminals je nach Ausstattung und Leseverfahren, Label: max. je 6,50 €	Kosten abhängig von der Fuhrparkgröße; Servicegebühr pro Fahrer beispielsweise ab 1,25 €/Monat; detailierte Kostenberechnung möglich unter http://www.lapid.de/preiskalkulator/	einmalige Anschaffungskosten + mtl. Nutzungsgebühr, Preis pro Siegel 3,90 €	Flatrate pro Teilnehmer und Monat, keine Implementierungskosten	Servicegebühr 3,- € pro Karte. Enthalten sind Tankkarte, Online-System TOTAL Cards Online (Kartenverwaltung, Kostenkontrolle, Reportings & Verbrauchsanalysen, Ausreißerreports etc.) sowie die Führerscheinkontrolle. Keine Kosten für Prüfsiegel, Prüfgeräte o.ä.	Terminal: 59,- €, Siegel (einmalig): 10,- €, Datenerfassung und Aufbringen (einmalig): 10,- €, laufend: max. 1,- € pro Monat und Mitarbeiter	mobiler Prüfstick: 99,- € Prüfstation: ab 19,- €/monatlich Dienstleistung: ab 3,- €/jährlich/Mitarbeiter
k.A.	Beratungsunterstützung mit Betriebsrat, Datenschutzbeauftragten etc., Betreuung durch kostenlose Hotline und per E-Mail	Prozess- und Flottenmanagementsysteme im Webportal inklusive RFID-, NFC- und Barcodetechnologien	Prozessberatung, Implementierungskoordination, rechtliche Beratung	beispielsweise wird der Fuhrparkleiter auch bei Gesprächen mit dem Betriebsrat unterstützt	Beratungsunterstützung mit dem Betriebsrat	Poolwagenbuchung, Schlüsselverwaltung, Ortung & Tracking, elektronisches Fahrtenbuch und Fuhrparkmanagement
Peter Vogel, Senior Sales Manager – Fuhrpark und Mobilität	***Thorsten Braas, Thorsten.Braas@lapid.de, Tel. 0271/48 972-18***	***Michelle Espe-Rötzel, mespe@vdq.de, Tel. 02662/957125***	***info@servicesforfleets.com Nancy.mueller@servicesforfleets.com Tel. 089/41870363***	***card.services@total.de Tel. 030/2027-8722***	***Niels Krüger, n.krueger@tcs-dienstleistung.de, Tel. 0911/23053150***	***K.-Theodor Hermann, theodor.hermann@vispiron.de, Tel. 089/55297069***

Die Fahrzeugflotte steht sinnbildlich für das Unternehmen. So prägt auch ihr Außenauftritt den Eindruck beim Kunden. Wie dieser positiv beeinflusst werden kann, beschreiben wir hier.

Gepflegte Fahrzeuge sind Pflicht für ein positives Firmenimage

Erster Eindruck zählt

Dienstfahrzeuge können als Minimum ihren Mobilitätszweck erfüllen und in der breiten Masse der anderen Fahrzeuge ziemlich unscheinbar auf Deutschlands Straßen auftreten. Ein Unternehmen kann seine Flotte aber auch als Visitenkarte benutzen und damit dann den Außenauftritt der Mitarbeiter sowie das Firmenimage unterstreichen. Schließlich beeinflusst das Fahrzeug eines Außendienstmitarbeiters den ersten Eindruck, den eine Firma beim Kunden hinterlässt: Dezent oder sportlich-dynamisch, exklusiv oder innovativ, deutlich umweltbewusst oder provokativ, es gibt genug Möglichkeiten, das Firmenimage über den Fuhrpark mitzuteilen. Manchmal muss sogar eine Abwägung zwischen Kosten und Image stattfinden, wenn sich beispielsweise die Leasingraten eines Premium-SUV als günstiger erweisen als die des zweckerfüllenden Geländewagens, das Premium-SUV aber einen falschen Eindruck beim Kunden erwecken könnte. Hier ist sicher Augenmaß gefragt.

In Deutschland hat das Auto stets den Charakter eines Statussymbols, sodass sowohl der Mitarbeiter mit einem Dienstwagen motiviert als auch das Unternehmensimage damit transportiert werden kann. Für Verbindlichkeit und Gerechtigkeit sorgen dann Maßstäbe in Bezug auf Modelle, Ausstattung und mehr, die zumeist in größeren Unternehmen in einer Car Policy festgelegt werden. Zählen zum Kundenstamm der Unternehmen Auftraggeber aus der Automobilbranche, ergibt sich oft von selbst eine bestimmte Markenwahl.

Wie einzelne Firmen ihren Fuhrpark als Aushängeschild nutzen, haben wir mithilfe einer nichtrepräsentativen Umfrage versucht herauszufinden. Im Großen und Ganzen setzen die Unternehmen auf deutsche Fabrikate, von denen wiederum die klassischen Limousinen- und Kombi-Modelle sowie SUV und Transporter zum Einsatz kommen, hauptsächlich in gedeckten Farben wie Schwarz, Silber oder Grau. Als Regellaufzeit setzt der Großteil der Unternehmen einen Zeitraum von drei bis vier Jahren fest. Das gewährleistet technisch und optisch moderne Fahrzeuge. Weniger fixe Vereinbarungen existieren für den Außenauftritt. Dennoch erwarten die Unternehmen von ihren Fahrern die Sicherstellung eines ordentlichen Erscheinungsbildes ihrer Fahrzeuge, teils mit einem Budget für Fahrzeugpflege, teils über die direkte Kontrolle beziehungsweise Konfrontation der Mitarbeiter, um auch eine gewisse Sensibilität für den Umgang mit dem Fahrzeug zu schaffen. Jedoch ergibt sich gerade bei dezentral aufgestellten Fuhrparks, dass Fuhrparkleiter die Fahrzeuge nur unregelmäßig zu Gesicht bekommen, Teamleiter und andere direkte Kontaktpersonen können eine Kontrollfunktion übernehmen. Positiven Einfluss auf den Umgang mit den Fahrzeugen hat die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Arbeitgeber, auch in Bezug auf Schäden. Wenn nicht mit der Leasinggesellschaft schon die umgehende Instandsetzung erheblicher Schäden vereinbart wurde, so sollten auffällige Schäden im Interesse der Außenwirkung zügig repariert werden.

Wie deutlich das Fahrzeug die Corporate Identity des Unternehmens übernehmen soll, gestaltet sich bei den befragten Fuhrparks sehr unterschiedlich. Viele Firmen kommen ohne Beschriftungen und Logos aus, lediglich im Kennzeichen spiegeln sich Identifikationsmerkmale wider. Manche wiederum nennen den Firmennamen auf dem Kennzeichenrahmen oder als kleines Logo am Fahrzeugheck. Bei Serviceflotten prangt häufiger der Unternehmensname inklusive Kontaktdaten auf der Heckscheibe oder den Türen und weist diese als wesentlichen Bestandteil einer Firma aus. Hin und wieder ergibt sich hieraus tatsächlich eine externe und neutrale Kontrollfunktion: Fällt ein Fahrer aufgrund seines Fahrstils negativ auf und reagiert ein Verkehrsteilnehmer mit Meldung bei dessen Arbeitgeber, kann dies sogar disziplinarische Maßnahmen bis hin zur Abmahnung zur Folge haben, wie uns ein Fuhrparkleiter berichtete. Auffallen erwünscht ist beim Auftritt mit umweltfreundlichen Modellen, die oftmals als solche gekennzeichnet und somit in direkten Zusammenhang mit dem fuhrparkstellenden Unternehmen gebracht werden. Das Unternehmen aus der Autogas-Branche legt beispielsweise Wert darauf, auf den mit Autogas betriebenen Fahrzeugen per Heckaufkleber auf die Antriebsart hinzuweisen.

Weniger eingeschränkt in Modell- und Farbwahl, ebenso Ausstattung und Motorleistung zeigen sich Firmen, die besonders spezialisierte und qualifizierte Mitarbeiter anwerben und insbesondere mit außergewöhnlichen Fahrzeugen motivieren wollen. Wichtig hierbei ist, dass sie mit ihren Fahrzeugen keinen direkten Kundenkontakt haben, denn bestimmte Modelle lösen gewisse Assoziationen aus. Unter Kollegen soll dies wiederum keine Verstimmungen verursachen, versicherte dieser Fuhrparkleiter.

Den Unternehmen liegt das ordentliche und gesittete Auftreten ihrer Fahrer und Fahrzeuge am Herzen, dafür setzen sich auch die Fuhrparkleiter ein. Dass es immer mal wieder schwarze Schafe gibt, können auch sie nicht verhindern. Doch dass solche am Firmenimage kratzen, dürfte nahezu ausgeschlossen sein.

Regelmäßige Fahrzeugpflege gehört zu den Nutzerpflichten

Gunter Glück (2.v.li.) und Nadine Sieren (2.v.re.) von LeasePlan im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Stephan Hahnel (re.) von Flottenmanagement

Optimierungspotenzial in Kauffuhrparks

Exklusives Interview mit Gunter Glück (Geschäftsleitung Kundenbetreuung und Vertrieb bei LeasePlan Deutschland) anlässlich des 40-jährigen Jubiläums von LeasePlan

Flottenmanagement: Herzlichen Glückwunsch, Herr Glück! LeasePlan feiert dieses Jahr den 40. Geburtstag. Was glauben Sie hat LeasePlan zu dem Leasinganbieter gemacht, der er heute ist?

Gunter Glück: Zuerst natürlich die Mitarbeiter, ohne ein gut eingespieltes Team ist so etwas nicht möglich. Und ich glaube auch, dass unsere Shareholder-Struktur eine solide Basis für unseren Erfolg ist, da unsere Gesellschafter langfristig orientiert in LeasePlan investieren. Darüber hinaus sind unsere internationale Ausrichtung und nicht zuletzt unsere Innovationskraft wichtige Erfolgsmotoren. Bestätigt wird unser Erfolg durch hohe Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, welche in Kombination wieder zu unserem Erfolg beiträgt. Weitere Anerkennungen sind unsere zahlreichen Auszeichnungen wie zum Beispiel die Goldene Flottina für die beliebteste freie Leasinggesellschaft.

Flottenmanagement: Welche Innovationen hat LeasePlan in den letzten 40 Jahren etabliert?

Gunter Glück: Eine der ersten LeasePlan-Innovationen ist die „Offene Kalkulation“. Eine Vertragsart, in der wir zu 100 Prozent das Risiko aus den Komponenten Instandhaltung, Reifen und Restwert tragen. Im Falle eines Verlustes absorbiert unser Unternehmen also die Kosten. Werden in diesen Bereichen jedoch Überschüsse erwirtschaftet, dann beteiligen wir den Kunden daran zu 100 Prozent! Im Vergleich zu einer Geschlossenen Kalkulation haben Kunden hier zusätzlich zur Risikobegrenzung also eine Mehrerlös-Chance. Weiterhin haben wir sehr viel in unsere elektronischen Prozesse investiert. Nehmen Sie zum Beispiel die e-Tools, die ein Fuhrparkmanager heute einsetzt: e-Driver, e-Manager oder die Virtuelle Fahrzeugakte. Das sind alles Entwicklungen, die im Grunde von LeasePlan ausgegangen sind und die heute als selbstverständlich gelten.

Nicht zuletzt ist eine der Innovationen für die LeasePlan steht: Das international harmonisierte Dienstleistungsangebot. Die Herausforderung dabei lag darin, dass länderspezifische Belange wie zum Beispiel die Reifenbezugspflichten in Finnland oder Brasilien berücksichtigt werden müssen. Trotzdem möchte ein global operierender Kunde gerne ein bestimmtes Serviceportfolio in möglichst allen Ländern abrufen können. Und ich denke, dass LeasePlan eine der ersten global operierenden Leasinggesellschaften war, die eine solche harmonisierte Leistungsbandbreite anbieten konnte.

Flottenmanagement: Was unterscheidet LeasePlan von anderen markenunabhängigen Leasinganbietern?

Gunter Glück: Wir verlassen uns nicht nur auf die Selbstwahrnehmung, sondern untersuchen unsere Position am Markt – bei Kunden und Interessenten. Deshalb wissen wir, dass wir bei Interessenten als qualitativ hochwertiger Anbieter gelten und für eine hohe Beratungskompetenz stehen. Des Weiteren werden wir im Bereich der elektronischen Unterstützung sehr weit vorne eingeordnet. Mit diesen Attributen wird LeasePlan also mehr in Verbindung gebracht als alle anderen herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften. Zusätzlich nutzen wir Kundenzufriedenheitsbefragungen. Diese ergaben, dass das Vertrauen der Kunden in uns „sehr gut” ist. Wir sind für unsere Kunden berechenbar und stellen keine Rechnungen mit unbekannten Variablen.

Flottenmanagement: Worin sehen Sie die größte Stärke von LeasePlan?

Gunter Glück: Wir fassen unseren hohen Dienstleistungsanspruch in dem Markenversprechen „It's easier to leaseplan" zusammen. Dieses Versprechen hat zwei Komponenten. Zum einen ist es einfacher, mit LeasePlan zusammen zu arbeiten als mit unseren Mitbewerbern. Zum anderen ist es ebenfalls einfacher, unsere Dienstleistungen zu nutzen, als die Flotte selbst zu verwalten. Das ist ein hoher Anspruch, den wir an uns haben – und ein Versprechen an unsere Kunden, das wir einlösen müssen. Hervorzuheben sind auch unsere vielfältigen Consultingleistungen. Bei der Entwicklung von Fleet Consulting Plus haben wir unsere Projekte am Beispiel erfolgreicher Beratungsunternehmen ausgerichtet. Diese Consultingleistungen bieten wir auch Unternehmen an, die noch nicht mit uns zusammenarbeiten. Entweder weil sie einen anderen Vertragspartner haben, eine bestimmte Herstellerphilosophie verfolgen oder in Eigenverwaltung sind. Oft stellen wir dabei fest, dass ein enormes Optimierungspotenzial in Kauffuhrparks besteht, da diese quasi isoliert arbeiten. In solchen Fällen können wir zum Beispiel Benchmarks für Einkaufskonditionen anbieten, um auch diese Fuhrparks effizienter zu gestalten.

Und nicht zuletzt stellt unsere Markenunabhängigkeit einen nicht zu unterschätzenden Mehrwert dar. So laden wir zum Beispiel regelmäßig Hersteller zu einem Flottengewinnungsprogramm ein, bei dem wir Flotten ins Spiel bringen, die offen für einen Fabrikatswechsel sind.

Gunther Glück:

„Im Zentrum jeder Entwicklung steht das Bedürfnis des Kunden"

Flottenmanagement: Wie entstehen solche Entwicklungen in Ihrem Haus?

Gunter Glück: Im Zentrum jeder Entwicklung steht das Bedürfnis des Kunden. Deshalb stehen wir über das Jahr hinweg mit unserem Kunden in engem Kontakt: durch persönliche Meetings oder durch unsere Veranstaltungen. Zusätzlich haben wir seit circa zwei Jahren einen regen Austausch im Kundenbeirat. Diese Ideenschmiede wird durch einen internationalen Beirat ergänzt, der speziell für globale Lösungen und Produkte aufgestellt wurde.

Flottenmanagement: Was war Ihre bisher größte Herausforderung bei der Umsetzung flottenrelevanter Lösungen?

Gunter Glück: Wir haben uns in den 35 Jahren der Versicherungsexpertise bei LeasePlan von einem reinen Versicherungsmakler zu einem Anbieter von alternativen Deckungskonzepten weiterentwickelt. Vor circa 15 Jahren haben wir das Produkt Haftungstransfer eingeführt – eine so neuartige und innovative Dienstleistung, dass wir nicht sofort an allen Fronten mit Akzeptanz rechnen konnten. Besonders langwierig war es, die diversen behördlichen Genehmigungen zu erlangen.

Flottenmanagement: Das steigende Umweltbewusstsein hat auch in den Fuhrpark-Alltag Einzug gehalten. Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei LeasePlan und wie versucht man, diesen Bedürfnissen auf Kundenseite gerecht zu werden?

Gunter Glück: Wir haben bereits sehr früh „GreenPlan" entwickelt, einen Baukasten mit sieben Elementen. Eines der wichtigsten ist dabei die CO_2-basierte Car Policy. Während wir viele Analysen sehen, bei denen eine Ist-Aufnahme anhand von Herstellerverbrauchsangaben durchgeführt wird, verlassen wir uns nicht auf diese Werte. Wenn ein Kunde auf dieses Element zurückgreifen möchte, zeigen wir ihm zuerst die reellen Werte seiner Flotte. Diese können wir sehr genau anhand der Tankkartennutzung ermitteln. Mit der frühzeitigen Aufnahme der Kilometerstände können wir jeder Flotte die tatsächlichen Verbrauchswerte und damit verbunden den CO_2-Ausstoß widerspiegeln. Dabei bewegte uns auch die Frage, inwieweit wir Einfluss auf das Nutzerverhalten

Durchblick für's ganze Jahr

6 x Flottenmanagement für nur 20 Euro (inkl. MwSt.)

Für Durchblick in Ihrem Arbeits-Alltag sorgt das Abo von Flottenmanagement

Ja, ich bestelle Flottenmanagement ab der nächsten Ausgabe für zunächst ein Jahr zum günstigen Jahresbezugspreis von 20,00 Euro inkl. Versand und Porto (Auslandspreise auf Anfrage). Das Jahres-Abonnement läuft bis auf Widerruf und kann jederzeit schriftlich gekündigt werden.

Mein Zahlungswunsch: ☐ *durch Abbuchung* ☐ *gegen Rechnung*

Firma _____ *Name, Vorname* _____

Position _____ *E-Mail* _____

Straße, Nr. _____ *Bank* _____

PLZ/ Ort _____ *Kontonummer* _____ *BLZ* _____

Tel. _____ *Fax* _____ _____

Datum, Unterschrift

Fuhrparkgröße (bitte angeben): ____*PKW* ____*Transporter (bis 3,5t)* ____*Transporter (über 3,5t)*

Widerrufgarantie: Diese Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen (Poststempel) schriftlich beim Leserservice Flotte Medien GmbH, Theaterstraße 22, 53111 Bonn widerrufen. Dies bestätige ich durch meine 2. Unterschrift

_____

Datum, 2. Unterschrift

Senden Sie den Coupon am besten noch heute an:

Flotte Medien GmbH, Leserservice, Theaterstraße 22, 53111 Bonn oder per Fax an: 0228/28 62 94-29

nehmen können. Wir haben uns entschieden, Fahrertrainings anzubieten und Fahrerwettbewerbe durchzuführen, bei denen wir Analysen machen und somit nachhaltig prüfen können, wie sich das Verbrauchsverhalten ändert. Darüber hinaus setzen viele unserer Kunden in ihrer Car Policy eine Bonus-Malus-Regelung ein, die mit dem CO_2-Ausstoß verknüpft wird. Damit profitiert dann auch der einzelne Dienstwagenfahrer, wenn er sich für einen umweltfreundlichen Firmenwagen entscheidet.

Flottenmanagement: Ihr neues Projekt zum Thema Risk Management nutzt unter anderem einen Fahrer-Risiko-Index, um die individuellen Eigenschaften von Fahrern zu analysieren. Welches Potenzial hat dieses Verfahren?

Gunter Glück: In erster Linie kann man davon ausgehen, dass so ein Index den Fahrer sensibilisiert. Zusätzlich kann der Flottenbetreiber sehen, ob er mit seinen Fahrern im Vergleich zu anderen Flotten ein höheres Risiko trägt – und kann dann dementsprechend steuernd eingreifen. Weil wir gerade auch im Versicherungsbereich eine hohe Dienstleistungspenetration haben, haben wir auch Zugang zu Schadensverläufen und verfügen über entsprechende Benchmarks.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung hat die ISO-Zertifizierung für Ihre Kunden?

Gunter Glück: Als ich vor 19 Jahren hier anfing, stand LeasePlan vor der ersten ISO-Zertifizierung – so lange machen wir das schon. Wir waren die erste Leasinggesellschaft am Markt, die sich hat zertifizieren lassen – nicht ohne Grund. Denn ich bin der Meinung, dass eine ISO-Zertifizierung unausweichlich ist, wenn man ein Unternehmen wie LeasePlan erfolgreich steuern will. Wir sind eine Leasinggesellschaft mit mehr als 300 Mitarbeitern, mit über 83.000 betreuten Fahrzeugen und einer hohen Dienstleistungspenetration. Es liegt in unserer Verantwortung alle Prozesse so zu steuern, dass der Kunde zufrieden ist. Wir hängen uns die ISO-Zertifizierung nicht nur an die Wand, sondern wir leben sie! Bereits zwei Jahre nach unserer Zertifizierung erhielten wir den Qualitätspreis NRW und wurden später in die Jury eingeladen, weil es dem TÜV so exzellent gefallen hat, wie wir das ganze umsetzen und leben.

Flottenmanagement: Welchen Einfluss haben Smartphones und Tablets bei Ihrer Produktentwicklung für Lösungen im Fuhrparkalltag?

Gunter Glück: Mit unserer kostenfreien App „LeasePlan Mobil“ geben wir dem Fahrer ein nützliches Tool in die Hand. Das meistgenutzte Feature stellt dabei die Auswahl der Reparatur- und Reifenpartner dar. Damit können wir die Fahrer gezielt zu Werkstätten steuern, die unsere Qualitätsvorgaben erfüllen. Dazu zählt zum Beispiel guter Service. Das Gleiche gilt natürlich auch für den Reifenbereich, denn auch hier möchten wir bestimmte Kriterien erfüllt haben. Aber für uns hat das Thema noch weitere Dimensionen, wenn wir beispielsweise an Fuhrparkmanager denken. Unser internationales Online-Kostenreporting „FleetReporting” bietet in der neusten Generation die Möglichkeit, alle reporting-relevanten Informationen mit einem Tablet abzurufen. In diesem Zusammenhang ist es erstaunlich, welche Lösungen bereits andere LeasePlan-Gesellschaften mit den mobilen Endgeräten für den Flotten- und Leasingalltag entwickelt und umgesetzt haben. Auch an diesen Innovationen orientieren wir uns.

Flottenmanagement: Mit welchen Schwerpunkten wird sich LeasePlan in naher Zukunft auseinandersetzen?

Gunter Glück: Einerseits arbeiten wir an optimierten Services für Fahrer. In der Vergangenheit waren wir überwiegend auf die Fuhrparkverantwortlichen ausgerichtet. Jetzt wollen wir den Fokus erweitern, indem wir uns sehr genau überlegen, wie wir den Komfort von Dienstwagenfahrern eines beliebigen LeasePlan-Fahrzeuges weiter erhöhen. Ein Beispiel dafür ist die Organisation von Werkstatttterminen, bei denen LeasePlan-Fahrer bevorzugt behandelt werden und nicht lange auf einen Termin warten müssen. Damit soll die vom Fahrer wahrgenommene Servicequalität deutlich zunehmen. Da wir auch sehen, dass unsere Dienstleistungen für Kaufflotten und Fuhrparks, die bei anderen Anbietern leasen, immer attraktiver werden, haben unsere Fuhrparkmanagement-Aktivitäten zukünftig einen höheren Stellenwert.

www.lapid.de

LAPID

LapID – Elektronische Führerscheinkontrolle vom Marktführer

Als Fuhrparkverantwortlicher erhalten Sie mit dem patentierten LapID-System eine einfache, dezentrale und sichere Lösung für die Verwaltung und das Management Ihrer Flotten und Fuhrparks.

- Fälschungs- und manipulationssicher
- Führerscheinprüfung erfolgt anonym und diskret an einer der deutschlandweit 1.000 Prüfstationen
- Auf jedem deutschen Führerschein anwendbar
- Berücksichtigt die datenschutzrechtlichen Anforderungen nach §9 BDSG

LapID Service GmbH
Untere Industriestraße 20 • 57250 Netphen (Siegen)
Tel.: +49 (0)271 - 48972-0 • info@lapid.de

Stetiger Wachstumskurs

Trotz des schwächelnden Absatzes der Automobilindustrie in Deutschland boomt ein Segment weiter. Die Rede ist von SUV, Offroadern, Geländewagen – wie auch immer man sie nennen mag. Flottenmanagement zeigt auf, wie sich der Stellenwert dieses Segments im Fuhrparkalltag verändert hat und auf welche Neuheiten sich Dienstwagennutzer in den kommenden Monaten freuen dürfen.

Spitzenreiter im relevanten Flottenmarkt: Volkswagen Tiguan

Nicht weniger als 44.000 dieser geländetauglichen Fahrzeuge wurden laut des Kraftfahrt-Bundesamtes allein im Juni 2013 in Deutschland neu zugelassen. Damit steigert sich der Anteil dieses Segments an den Gesamtneuzulassungen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als ein Prozent und stärkt die Position als drittstärkste Kraft hinter der Kompaktklasse und den Kleinwagen.

Doch auch im relevanten Flottenmarkt (gewerbliche Neuzulassungen ohne Fahrzeugbau, -handel und Autovermieter) steigt der Anteil der Geländewagen und SUV stetig.

Anteil im relevanten Flottenmarkt

Aus über 70 Modellen von nahezu jedem Automobilhersteller kann der User-Chooser heutzutage in diesem Segment wählen. Angefangen beim Toyota Urban Cruiser mit einer Länge von weniger als vier Metern über den Mazda CX-5 mit etwa 4,5 Metern bis zum SUV-Riesen Mercedes-Benz GL mit über fünf Metern Länge bieten die Hersteller für jeden Raumanspruch das passende Modell. Dies spiegelt sich auch in den Anteilen von SUV an Pkw-Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt: Belief sich dieser laut Dataforce 2009 noch auf 9,6 Prozent, erreichte der Anteil in der ersten Jahreshälfte diesen Jahres bereits 14,7 Prozent.

Nach Angaben des Marktforschungs- und Beratungsinstituts für den deutschen und internationalen Flottenmarkt befinden sich vor allem Fahrzeuge deutscher Hersteller unter den zulassungsstärksten SUV-Modellen im relevanten Flottenmarkt. Aber auch für Importeure böten sich Chancen in dieser Zielgruppe. Mit dem Volvo XC60 und dem Mazda CX-5 konnten sich im ersten Halbjahr 2013 zwei Importeurs-Modelle unter den Top 10 platzieren. Insgesamt entfielen gut ein Drittel der SUV-Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt auf Importeure, deutlich mehr als in der Summe aller Fahrzeugsegmente.

Besonders interessant ist die Tatsache, dass laut Dataforce in kleinen Flotten mit einem Fahrzeugbestand von bis zu neun Pkw in der ersten Jahreshälfte 2013 ein Anteil von mehr als einem Fünftel der Neuzulassungen auf die geländetauglichen Fahrzeuge entfallen ist. Damit stellen sie noch vor Kompakt- und Mittelklasse das zulassungsstärkste Fahrzeugsegment in kleinen Flotten dar.

In mittleren und großen Flotten würden SUV in den jeweiligen Dienstwagenordnungen häufiger ausgeschlossen. Trotzdem habe auch hier der Anteil des Fahrzeugsegments stetig zugenommen. Nach der Mittel- und der Kompaktklasse seien SUV hier das Segment mit den meisten Neuzulassungen und erreichen einen Anteil von knapp 10 Prozent.

Neuheiten der kommenden Monate

Nicht nur der Anteil an SUV am Gesamtabsatz der Automobilhersteller nimmt stetig zu, sondern auch die Auswahl an Modellen. So betrat Audi bereits auf dem letztjährigen Pariser Autosalon mit der Konzeptstudie crosslane coupé neue Wege in den Bereichen Design, Fahrzeug- und Antriebskonzept. Künftig möchten die Ingolstädter ihre SUV-Modelle stärker von den Limousinen unterscheiden. Als Vorreiter dieser Initiative erhält die Neuauflage des erfolgreichen Q7 im nächsten Jahr mehr Ecken und Kanten, aber auch viele neue Assistenzsysteme, die Audi in den nächsten Jahren einführen wird. Ermöglicht werden diese unter anderem durch einen Laserscanner in der Frontschürze.

Ein aggressiveres und maskulineres Auftreten soll dem neuen BMW X5 im Zusammenspiel mit einer Vielzahl intelligenter Technologien auch in der dritten Generation verhelfen neue Maßstäbe bei Effizienz, Dynamik, Komfort und Vielseitigkeit zu setzen. Seine Premiere soll der Münchener auf der diesjährigen IAA feiern, nur kurze Zeit später im November soll er bereits bei den Händlern stehen.

Im Segment der Kompakt-SUV möchte auch Mercedes-Benz künftig mitmischen. Anfang 2014 soll mit dem GLA ein entsprechendes Modell auf der Plattform der A- und B-Klasse in den Handel gehen. Eine breite Front, kräftige Lufteinlässe und ein markanter Kühlergrill sollen den Stuttgarter dabei besonders selbstbewusst präsentieren.

Nicht weit entfernt in Zuffenhausen arbeitet auch Porsche an einem neuen geländetauglichen Ableger. Mit dem kompakten Macan möchte der ehemals reine Sportwagenhersteller an den Erfolg des großen Cayenne im kommenden Jahr anschließen. Der Tiger – so die Übersetzung des Wortes „Macan" aus dem Indonesischen – soll nach Aussagen von Porsche dabei „Geschmeidigkeit, Kraft, Faszination und Dynamik" vermitteln.

Auch in Köln arbeitet man mit Hochdruck am Ausbau der SUV-Palette. So soll Anfang 2014 der Ford EcoSport dabei helfen gleichermaßen entspannt in der Stadt und ebenso flexibel querfeldein unterwegs zu sein. Hochmoderne Diesel- und EcoBoost-Motoren unterstützen den Kompakt-SUV den CO_2-Ausstoß zu reduzieren und Kraftstoff einzusparen, aber ohne dabei auf Leistung und Fahrdynamik verzichten zu müssen.

Nicht zuletzt wollen auch die Importeure ihren Marktanteil in diesem Segment weiter ausbauen. So erscheinen in den kommenden Monaten unter anderem mit dem Hyundai ix35, Jeep Cherokee, Nissan Qashqai, Range Rover Sport und dem Škoda Yeti Neuauflagen bereits sehr erfolgreicher SUV-Modellreihen. Dies verdeutlicht ein weiteres Mal die stetig steigende Bedeutung dieses Segments für die Automobilindustrie.

Top 10 SUV-Modelle im relevanten Flottenmarkt, Januar-Juni 2013

Modell	*Rang relevanter Flottenmarkt*	*Rang Gesamtmarkt*	*Anteil an SUV-Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt*
Volkswagen Tiguan	1	1	12,5%
Audi Q5	2	7	9,5%
BMW X3	3	6	6,8%
BMW X1	4	4	5,6%
Audi Q3	5	3	4,9%
Mercedes-Benz GLK-Klasse	6	10	4,7%
Mercedes-Benz M-Klasse	7	15	3,6%
Volvo XC60	8	18	3,3%
Mazda CX-5	9	13	3,3%
Porsche Cayenne	10	19	3,2%

Quelle: Dataforce

SEAT

DIE SEAT FLOTTE.

Fuhrparklösungen nach Maß.

Der SEAT Leon
inkl. Business-Paket Reference

ab **167 €**
pro Monat[1]

ENJOYNEERING

Egal ob Gewerbekunde, Großkunde oder gewerbliche Sonderabnehmer: Bei SEAT gibt es für jeden individuellen Anspruch das richtige Fahrzeug oder auch die ganze Flottenlösung. Und das bei besonders günstigen Leasingraten und Betriebskosten. Kein Wunder, dass die SEAT Modelle Auszeichnungen und Preise in Serie sammeln. Vor allem dann, wenn Fuhrparkmanager in der Jury sitzen – was die Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz der SEAT Flottenlösungen auf bemerkenswerte Weise unterstreicht. Weitere Informationen zu unseren Flottenlösungen erhalten Sie telefonisch unter 06150 1855-500 oder per E-Mail an: firmenkunden@seat.de.

Kraftstoffverbrauch SEAT Leon Reference 1.6 TDI CR, 77 kW (105 PS), Start&Stop, in l/100 km: innerorts 4,6, außerorts 3,3, kombiniert 3,8; CO_2-Emissionen: kombiniert 99 g/km. Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen der abgebildeten Fahrzeuge der SEAT Flotte: kombiniert 8,4–3,4 l/100 km; kombiniert 196–89 g/km.

SEAT empfiehlt Castrol EDGE

SEAT.DE/FIRMENKUNDEN

[1]Der SEAT Leon Reference 1.6 TDI CR, 77 kW (105 PS), Start&Stop, auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung von 17.470,59 € + Sonderausstattung 672,27 €, zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 167,00 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 20.000 km. Sonderzahlung 0 Euro. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag gültig. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Tanke schön!

Tankkarten werden in der Flotte immer beliebter – und das aus gutem Grund: Das Handling der Spritrechnung ist einfacher und die Buchhaltung wird entlastet, außerdem ist die Übernahme in die Fuhrparkverwaltungsprogramme unaufwendiger. Unsere letzte Online-Umfrage hat sich mit dem Einsatz von Tankkarten beschäftigt, beteiligt haben sich wieder rund 300 Fuhrparkleiter mit Flottengrößen von einigen wenigen bis hin zu über 500 Fahrzeugen. Die befragten Fuhrparkleiter hatten zu 65 Prozent Pkw und zu 27 Prozent Kleintransporter und Transporter in ihren Fuhrparks.

Das Votum der Fuhrparkleiter ist deutlich: 73 Prozent der befragten Profis setzen in ihrer Flotte Tankkarten ein, fünf Prozent davon immerhin teilweise (siehe Grafik 1). Nur 27 Prozent der Fuhrparkleiter haben sich (noch) gegen den Einsatz der praktischen Plastikkarten entschieden. Der überwiegende Grund für die Befürworter: 88 Prozent begeistert vor allem das einfachere Handling der Kraftstoffabrechnung, 60 Prozent denken dabei auch an ihre Buchhaltung, die dann nur ein oder zwei Rechnungen pro Monat verbuchen muss statt einer Unzahl von Einzelbelegen (siehe Grafik 2). Mit 43 Prozent der Nennungen auch noch stark vertreten war das Argument der besseren Kontrolle der Verbräuche pro Mitarbeiter – wichtig für interne Listen oder ernste Gespräche mit jenen, die zu sehr am Gasfuß hängen oder gar auch mal ein anderes Fahrzeug nebenbei betanken. Aber auch der bargeldlose Erwerb von Nebenprodukten wie Öl oder Scheibenwischerblätter war für 36 Prozent der Befragten noch ein gutes Argument. Knapp ein Viertel der Flottenleiter erfreut sich an der einfachen laufenden Kontrolle der Kilometerstände, was für die Abrechnung bei Leasingverträgen wichtig ist. Für immerhin noch zwölf Prozent der Befragten ist der Wegfall der Fremdwährungs- und Auslandsmehrwertsteuer-Problematik ein wichtiger Punkt.

74 Prozent der Fuhrparks setzen auf nur eine Tankkarte (siehe Grafik 3), gut ein Viertel der Befragten hat zwei oder mehr Tankkarten pa-

Grafik 1

Setzen Sie in Ihrem Fuhrpark Tankkarten ein?

68 %	Ja
27 %	Nein
5 %	Teilweise

Grafik 2

Was sind die Gründe für den Einsatz von Tankkarten? (Mehrfachnennung möglich)

88 %	Einfacheres Handling
60 %	Entlastung für die Buchhaltung
43 %	Bessere Kontrolle der Verbräuche pro Mitarbeiter
24 %	Laufende Kontrolle der Kilometerstände
31 %	Rabattvereinbarungen / Kostensenkung
12 %	Keine Fremdwährungs- und Mehrwertsteuerproblematik bei Auslandsfahrten
36 %	Nebenprodukte können ebenfalls bargeldlos erworben werden (z. B. Öl)
2 %	Sonstiges

Grafik 3

Setzen Sie auf eine Tankkarte oder nutzen Sie mehrere Tankkarten parallel?

74 %	Nur eine Tankkarte eines Anbieters
26 %	Zwei oder mehrere Tankkarten verschiedener Anbieter

Ab sofort veröffentlicht Flottenmanagement regelmäßig eigene Studien zu aktuellen Themen rund um den Fuhrpark. Die Teilnehmer sind Sie, unsere Leser, die sich an den Aufrufen im Magazin und im Internet beteiligen; abgestimmt wird online.

An der Umfrage „Tankkarten im Flottenalltag“ beteiligten sich rund 300 Fuhrparkleiter. Etwa 67 Prozent der Teilnehmer haben bis zu zehn Fahrzeuge im Bestand, 18 Prozent zwischen elf und 50 Fahrzeugen, neun Prozent haben über 50 Fahrzeuge, zwei Prozent davon sogar über 500 Fahrzeuge. 65 Prozent der Fahrzeuge unserer Studienteilnehmer sind Pkw, 27 Prozent Kleintransporter und Transporter, acht Prozent entfallen auf Sonstige Fahrzeuge.

Die nächste Flottenmanagement-Umfrage finden Sie auf www.flotte.de/umfrage

Das Thema dieses Mal lautet: Schadenabwicklung in der Flotte

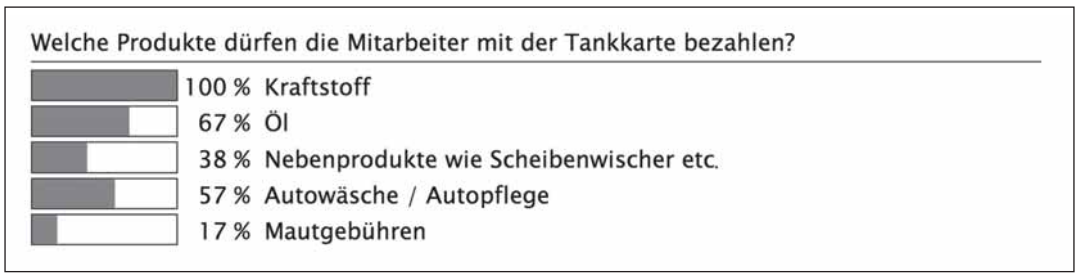
rallel im Einsatz – was unter dem Gesichtspunkt der kurzen Wege („Zeit ist Geld“) durchaus Sinn macht.

Die große Mehrheit der Fuhrparkleiter setzt dabei auf eigene Verträge direkt mit den Mineralölgesellschaften (siehe Grafik 4), ein weiteres Drittel bevorzugt freie Tankkartenanbieter. Lediglich sieben Prozent der Befragten nutzt das Angebot „Tankkarte“ der Leasinggesellschaften.

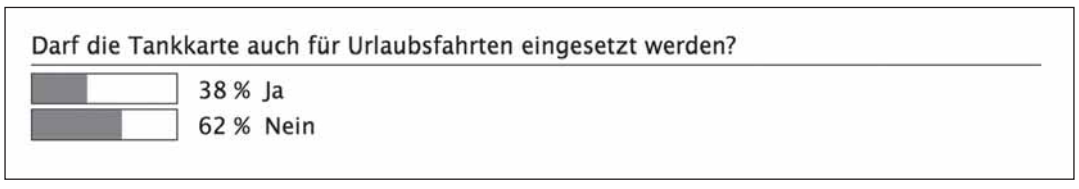
Dass mit der Tankkarte Kraftstoff eingekauft werden darf, erschließt sich ja bereits aus dem Namen (siehe Grafik 5). Immerhin zwei Drittel der Befragten gestatten auch den Bezug von Öl über die Tankkarte, 38 Prozent der Fahrer dürfen auch weitere Nebenprodukte wie Scheibenwischerblätter damit bezahlen. Mit 57 Prozent darf mehr als die Hälfte der Fahrer mit der Tankkarte auch die Autowäsche oder Autopflegeprodukte erwerben. Nur 17 Prozent der Befragten lassen hingegen die Begleichung von Mautgebühren zu.

Grafik 4

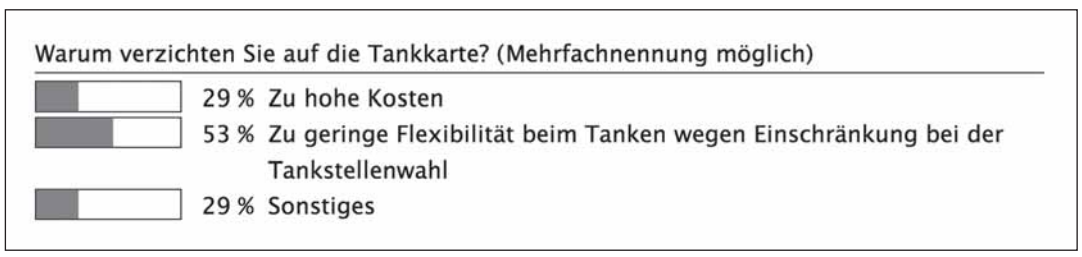
Grafik 5



Grafik 6



Grafik 7



Das korrespondiert dann auch mit den Antworten auf die nächste Frage: 62 Prozent der Fuhrparkleiter untersagen die Benutzung der Tankkarte für Urlaubsfahrten (siehe Grafik 6).

Kommen wir noch zu dem guten Viertel der Fuhrparkleiter, die den Einsatz von Tankkarten ablehnen (siehe Grafik 7). Hauptgrund mit über der Hälfte der Nennungen ist die zu geringe Flexibilität beim Tanken wegen der Einschränkung der Tankstellenwahl – was ja beispielsweise mit dem Einsatz von mehreren Tankkarten gut behoben werden könnte, nebenbei. Für 29 Prozent der Befragten sind schlicht die Kosten einer Tankkarte zu hoch, und weitere 29 Prozent der Befragten hatten sonstige Gründe bis hin zu: „Damit habe ich mich noch nicht beschäftigt.“ Dann wird es aber Zeit.

FAHREN SIE BESSER!

Als kompetenter und leistungsstarker Dienstleister managen wir Dienstwagenflotten jeder Größe und bieten Ihnen frei kombinierbare Service-Leistungen. Unser Dienstleistungspaket gibt Ihnen Raum, Ihr Geschäft und Ihre Kernkompetenzen zu entfalten.

PANOPA
FLEET MANAGEMENT

fleetmanagement@panopa.com

www.panopa-fleetmanagement.com

Am besten: Garantiert

Ob bei Kauffahrzeugen oder Leasing mit offener Abrechnung: Herstellergarantien sind für die Kalkulationssicherheit über die Nutzungsdauer eines Fahrzeugs ein wichtiger Faktor. Daher haben wir in dieser Ausgabe eine Übersicht der möglichen Pkw-Anschlussgarantien erstellt, welche nach dem Auslaufen der gesetzlichen oder auch der individuell längeren Garantie der Hersteller im Angebot sind.

Unsere Fuhrparkleiter-Umfrage in Ausgabe 3/2013 ergab bereits, dass die Dauer der Fahrzeuggarantie für 86 Prozent aller Fuhrparkmanager einen Einfluss auf die Kaufentscheidung hat, bei 38 Prozent zumindest teilweise. Insofern spielen Garantien eine wichtige Rolle. Wo die Herstellergarantie auf die gesetzlichen zwei Jahre begrenzt ist, können Anschlussgarantien helfen, die Risiken im Fuhrpark zu minimieren.

Die Wichtigkeit von längeren Garantien beziehungsweise Anschlussgarantien bestätigen auch die Hersteller selbst: Audi beispielsweise gibt an, dass etwa die Hälfte aller Audi-Leasingkunden in der Flotte das Paket „Audi Fleet Comfort" wählen, in dem unter anderem Wartung und Verschleiß in einem „Rundum-Paket" inkludiert sind. Auch Citroën, Renault und Peugeot melden, dass die Zahl der Anschlussgarantieverträge in den letzten Jahren stetig gestiegen ist, und viele Flottenkunden obendrein gerne weitere Leistungen wie Wartung und Verschleißreparaturen pauschalisiert hinzubuchen. Ford verkauft inzwischen jedes fünfte Auto mit seiner Anschlussgarantie, Iveco und Volvo sogar jedes dritte Fahrzeug. Auch Jaguar/Land Rover meldet starkes Interesse an seinen Angeboten zur Garantieverlängerung.

Das hat gute Gründe: Zum einen bedeutet eine Garantie über die gesetzlichen zwei Jahre hinaus, dass die Kosten für den Einsatz des Firmenfahrzeugs kalkulierbarer sind, Risiken also minimiert werden. Weiterhin können Flottenfahrzeuge, die nach der firmeninternen Nutzung noch mindestens zwei Jahre Restgarantie aufweisen, leichter und vor allem auch an private Endkunden verkauft werden – beispielsweise die eigenen Mitarbeiter, ohne später das Gewährleistungsrisiko in den Büchern und vielleicht aufwändige Streitereien mit dem eigenen Personal zu haben. Bei vielen Verträgen zur Anschlussgarantie ist auch eine teilweise europaweite Mobilitätsgarantie gleich mit enthalten. Schließlich, auch nicht zu verachten, ist auch das Risiko von Preiserhöhungen für Bauteile über den direkten Abschluss einer Garantieverlängerung gedeckelt, denn die Garantie umfasst ja nicht nur den heutigen Preis, sondern die Kosten zum Zeitpunkt des Schadens. Auch zu berücksichtigen ist natürlich, dass im Schadenfall nach Abschluss einer Garantieverlängerung weit weniger interne Administrationskosten entstehen, wie Reparaturfreigaben, Rechnungsprüfung und dergleichen.

Es gibt jedoch auch immer mehr Hersteller, die zumindest für die üblichen Haltedauern in gewerblichen Fuhrparks die entsprechende Werksgarantie direkt und ohne Aufpreis mitliefern: Kia gewährt gleich sieben Jahre Garantie, bei Hyundai sind es fünf. Alfa Romeo und Lancia gehen mit vier Jahren Werksgarantie an den Start; Chevrolet, Honda, Infiniti, Jaguar/Land Rover, Mazda, Mitsubishi und Toyota bieten immerhin drei Jahre Garantie, was die übliche Nutzungsdauer in der Flotte abdeckt. Dabei muss natürlich immer berücksichtigt werden, ob die längere Werksgarantie nicht im Kaufpreis bereits eingepreist wurde.

Genauso unterschiedlich wie die standardmäßige Werksgarantie stellen sich auch die Angebote zur Garantieverlängerung dar (siehe umseitige Tabelle). Ein wesentlicher Faktor ist dabei die Laufleistung, die man bitteschön schon vorher wissen sollte, das kennt man ja bereits von den Leasingverträgen. Denn während manche Hersteller mit unbegrenzten Kilometerständen oder zumindest bis 150.000 oder 200.000 Kilometer die Garantieverlängerung anbieten, gibt es auch Pakete, bei denen mit spätestens 100.000 Kilometern die freie Reparatur vorbei ist.

Ebenso verhält es sich bei der Höhe der über die Garantie zu erstattenden Leistung: Von „all inclusive" bis zu kilometerabhängiger Kostenersatz-Staffel ist bei den Herstellern jedes Modell vertreten. Wobei, realistisch betrachtet, auch nach drei Jahren Fuhrparkeinsatz plus zwei Jahren Gewährleistungsfrist nach Verkauf des Fahrzeugs 100.000 oder 150.000 Kilometer Laufleistung kein Standard ist.

Einschränkungen für eine Anschlussgarantie gibt es für Flottenkunden erfreulicherweise in aller Regel keine, es sei denn, es handelt sich um Taxen, andere Fahrzeuge zur Personenbeförderung oder Sonderfahrzeuge, beispielsweise für den Polizeieinsatz.

Viele Anschlussgarantien gelten nur für einen begrenzten Kilometerstand (li.)

peugeot-professional.de

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

SAFETY CARS
FÜR IHRE FLOTTE.

Die PEUGEOT Business Line Modelle
mit automatischem Notrufsystem
PEUGEOT Connect SOS.

Business LINE

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL Kraftstoffverbrauch (kombiniert) in l/100 km: 6,3–4,0; CO_2-Emission (kombiniert) in g/km: 164–105.

EASY PROFESSIONAL LEASING[1] INKL.

- 3 Jahren Garantie
- 3 Jahren Wartungs- und Verschleißarbeiten
- 3 Jahren Mobilitätsgarantie „Professional Assistance“

LEASING**RATE**
ab **€ 299,– mtl.**[2]
für den PEUGEOT 508 SW Business Line e-HDi 115 EGS6 STOP & START

LEASING**RATE**
ab **€ 279,– mtl.**[2]
für den PEUGEOT 5008 Business Line HDi 115

[1]Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 36 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 60.000 km die Bedingungen des *optiway*-ServicePlus-Vertrages.
[2]Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S. A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: für den PEUGEOT 508 SW Business Line e-HDi 115 EGS6 STOP & START und für den PEUGEOT 5008 Business Line HDi 115 zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Die Angebote gelten bei Vertragsabschluss bis 30.09.2013 bei allen teilnehmenden Händlern.

Jetzt QR-Code scannen.

Abb. enthalten Sonderausstattung.

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

Anschlussgarantien der Hersteller

Hersteller	Neuwagengarantie wie lange?	Welche Garantieverlängerung Laufzeit/ Laufleistung wählbar?	Abschluss bis wann spätestens? Über wen? Anschlussgarantie verlängerbar wie lange?
Alfa Romeo/ Lancia	4 Jahre	inkludiert	im Anschluss Servicegarantie möglich nach Inspektion, maximale Deckung für insgesamt bis zu 13 Jahre
Audi	2 Jahre	1 Jahr 30/60/90.000 km; 2 Jahre 40/80/120.000 km, 3 Jahre 50/100/150.000 km	in Verbindung mit dem Neuwagenkauf, derzeit gibt es keine Verlängerungsoption
BMW/MINI	2 Jahre	durch Leasinggesellschaft im Paket	k.A.
Chevrolet	3 Jahre	durch werkseitige 3-Jahres-Garantie abgedeckt	entfällt
Citroën	2 Jahre (Lack Pkw 3 Jahre, 12 Jahre Durchrostung, Elektro/Hybridfahrzeuge 5 Jahre bis 50.000/100.000km)	frei wählbar bis maximal 60 Monate ab Erstzulassung bzw. 200.000 km	innerhalb der ersten 12 Monate ab Erstzulassung bei Citroën Deutschland GmbH; im Anschluss möglicher Abschluss der Citroën-Langzeitmobilität
Renault/ Dacia	Renault: 2 Jahre, Dacia: 3 Jahre	Renault: 36 Mon./50 Tkm; 48 Mon./60 Tkm, 36 Mon./90 Tkm; 48 Mon./100 Tkm; Dacia: 48 Mon./60 Tkm; 60 Mon./100 Tkm; 72 Mon./120 Tkm	bei Erstzulassung über den Renault/Dacia-Händler und kann nachher nicht weiter verlängert werden
Fiat/Fiat Professional	2 Jahre, Sedici 3 Jahre	von 12 bis 36 Monate, von 100.000 km bis unbegrenzt, mit und ohne europaweiter Mobilität	bis 24. Monat nach Garantiebeginn, über autorisierten Handels- und Servicepartner, im Anschluss Servicegarantie möglich nach Inspektion, maximale Deckung für insgesamt bis zu 13 Jahre
Ford	2 Jahre	3. Jahr max. Lauleistung von 90/120/150.000 km 3. bis 4. Jahr max. Laufleistung von 120/160/200.000 km	beim Kauf des Fahrzeugs muss der Ford Protect Garantie-Schutzbrief abgeschlossen werden, für bis zu 2 weitere Jahre ab Erstzulassung und bis 200.000 km
Honda	3 Jahre	4. bis 5. Jahr bis 180.000 km	beim Kauf des Fahrzeugs zum Sofortkauftarif oder bis 36 Monate nach EZ bzw. 100.000 km zum Standardtarif, verlängerbar bis zu 10 Jahren bzw. 160.000 km
Hyundai	5 Jahre mit unbegrenzter Laufleistung (Ausnahme: Taxen und Mietfahrzeuge sowie H-1 Cargo und Travel)	2 Jahre ohne km-Begrenzung, Perfect-Neufahrzeug-Anschlussgarantie für 12 oder 24 Monate, bis max. 50.000 km Laufleistung	Komfort-Neufahrzeug-Anschlussgarantie kann bis 24 Monate nach Erstzulassung abgeschlossen werden, Perfect-Neufahrzeug-Anschlussgarantie optional erhältlich bis 36 Monate nach Erstzulassung Verlängerung nicht möglich
Iveco	2 Jahre, 200.000 km; Iveco 3 Jahre bis max. 250,000 km	Daily: 3 Jahre Garantieverlängerung, unbegrenzte km, 4 Jahre Garantieverlängerung: 80/120/160.000 km	über den zuständigen Vertriebspartner, bis zu 18 Monate von Erstzulassung an verlängerbar
Infiniti	3 Jahre/100.000 km	entfällt	entfällt
Jaguar/ Land Rover	3 Jahre/bei Land Rover bis 100.000 km	1 oder 2 Jahre	bis zu 3 Monate nach Erstzulassung über die Jaguar- und Land-Rover-Vertragspartner
Jeep	2 Jahre	von 12 bis 36 Monate, von 100.000 km bis unbegrenzt, mit und ohne europaweiter Mobilität	bis 24. Monat nach Garantiebeginn, über autorisierten Handels- und Servicepartner, im Anschluss Servicegarantie möglich nach Inspektion, maximale Deckung für insgesamt bis zu 13 Jahre
Kia	7 Jahre	durch werkseitige 7-Jahres-Garantie abgedeckt	entfällt
Mazda	3 Jahre bis 100.000 km	1 oder 2 Jahre bis 150.000 km	in Laufzeit d. Neuwagen-Garantie. Verlängerbar bis 2 Jahre/150.000 km. Danach jährlich bis max. 10 Jahre/200.000 km verlängerbar
Mercedes-Benz	2 Jahre	1 oder 2 Jahre, jährlich optional bis 10 Jahre gesamt verlängerbar bis 200.000 km bei Verlängerung	im Anschluss an Herstellergarantie, nach Wartung, HU, Gebrauchtfahrzeuggarantie, KomplettService-Paket. Die Pakete können bis ins 10. Laufjahr verlängert werden. Versicherung über CarGarantie
Mitsubishi Motors	3 Jahre bis 100.000 km	2 oder 3 Jahre bis 150.000 km	innerhalb 36 Mon. ab Erstzulassung bzw. bis 100.000 km Gesamtlaufleistung über autorisierte Mitsubishi-Partner, die Anschlussgarantie ist nicht verlängerbar
Nissan	3 Jahre bis 100.000 km	1 oder 2 Jahre bis 100.000/150.000 km	innerhalb der Herstellergarantie über den Händler
Opel	2 Jahre	1 oder 2 Jahre bis 60/120/150/200.000 km	innerhalb der ersten 6 Monate nach EZ bis max. 40.000 km, Abschluss über den teilnehmenden Opel-Händler, die Garantie ist nicht verlängerbar
Peugeot	2 Jahre (Lack Pkw 3 Jahre, 12 Jahre Durchrostung, Elektro/Hybridfahrzeuge 5 Jahre bis 50.000/100.000km)	bis 3 Jahre und 200.000 km	innerhalb der ersten 12 Monate ab Erstzulassung (je nach Vertragstyp auch länger), bei Peugeot Deutschland GmbH; im Anschluss möglicher Abschluss der Peugeot-Langzeitmobilität
Seat	2 Jahre	1–3 Jahre bei 10/25/40.000 km pro Jahr	vor Ablauf d. Herstellergar. im Autohaus oder VW Versicherungsdienst. Laufzeit 12/24/36 Mon. vereinbar, danach Vertragsverlängerung als Funktionsgar. jährlich verlängerbar für gesamtes Autoleben
Škoda	2 Jahre	1–3 Jahre bei 10/25/40.000 km pro Jahr	bis zu einem Fahrzeugalter von 2 Jahren und max. 100.000 km maximal wählbare Gesamtfahrleistung 200.000 km automatische Verlängerung (außer im Leasing) über Volkswagen Versicherung AG, für Leasing-Kunden als Dienstleistung der Škoda Leasing
Toyota/ Toyota Taxi	3 Jahre bis 100.000 km, 12 Jahre gegen Durchrostung; Taxi bis 100.000 km	1 Jahr bis 120.000 km oder 2 Jahre bis 150.000 km; Taxi: insgesamt 3 Jahre ab EZ bis 200/300.000 km	CAR GARANTIE kann während Laufzeit der Neuwagengarantie abgeschlossen werden, über die Toyota-Handelsorganisation. Die Neuwagen-Anschlussgarantie ist verlängerbar bis zum 10. Jahr ab Erstzulassung oder bis zu einer Gesamtlaufleistung von 200.000 km; TAXI-CARE kann nur innerhalb der ersten 12 Monate bis max. 100.000 km abgeschlossen werden, über die Toyota-Handelsorganisation. Die Garantie ist nicht verlängerbar
VW, Audi, Seat, Škoda, VW Nfz. *bei Kauf*	2 Jahre	1 bis 3 Jahre bei Laufleistung: 10/25/40.000 km pro Jahr	bis 24 Monate/100.000 km nach Kauf über Händlerpartner VW Konzern. Laufzeit 1/2/3 Jahre vereinbar. Danach jährliche Verlängerung als Funktionsgarantie auf Wunsch ein Autoleben lang
VW, Audi, Seat, Škoda, VW Nfz. *bei Leasing*	kongruent zur Leasing-Vertragslaufzeit	Laufzeit: gemäß Vertragsdauer 30 bis 60 Monate Fahrleistung: 10.000 km bis 80.000 km p.a.; max. km-Grenze: 200.000 km	bis zu einem Fahrzeugalter von 24 Monaten und max. 100.000 km über Händlerpartner des Volkswagen Konzerns. Laufzeit der Garantieverlängerung entspricht der Laufzeit des Leasing-Vertrags.
Volvo	2 Jahre	1 bis 3 Jahre	vor Ablauf der Herstellergarantie oder des Moduls „Wartung, Verschleiß und Garantie“, Abschluss über Händler, jährliche Verlängerungsoption bis 10 Jahre/150.000 km

Selbstbeteiligung, wie hoch?	*Umfang der Garantie?*	*Einschränkungen/Besonderheiten*	*Modelle/Motoren*
keine (erste 4 Jahre)	gleichwertige Neuwagenanschlussgarantie(EXTENSION PREMIUM PLUS)	nur Taxiunternehmen ausgeschlossen	alle
keine	gleichwertige Neuwagenanschlussgarantie	keine Einschränkungen	alle
entfällt	entfällt	entfällt	alle
entfällt	entfällt	entfällt	alle
keine	Leistungen stark an die Herstellergarantie angelehnt	Citroën Assistance (europaweite Pannenhilfe, Mobilitätsservice) bzw. die Citroën Premium Assistance (erweiterte Leistungen für Geschäftskunden) enthalten	alle
k.A.	gleichwertige Neuwagenanschlussgarantie	keine Einschränkungen	Renault: Twingo, Clio, Captur, Mégane/Scénic, Koleos, Laguna, Espace, Kangoo, Trafic, Master, Twizy, Kangoo Z.E., ZOE, Fluence Z.E., Dacia: Sandero/Stepway, Logan MCV, Lodgy MCV, Duster, Lodgy
keine bis 100.000 km; bei Fiat Professional übliche Materialkostenstaffel	unterschiedliche Varianten, von der BASIC (3 Baugruppen) bis zur PREMIUM (Funktionsgarantie)	unterschiedlichste Produktvarianten, Ausschlüsse für Taxiunternehmen, Fahrschulen und Autovermietungen	alle
keine	gleichwertige Neuwagenanschlussgarantie	Garantieschutz auch im europäischen Ausland, europaweite Mobilitätsgarantie	Ka, Fiesta, B-MAX, Focus, C-MAX/Grand C-MAX, Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy, Transit, Transit/Tourneo Connect, Ranger
keine	15 Baugruppen	Hybridkomponenten inkludiert (nur Hybridfahrzeuge)	alle
keine	Funkt.-Gar. f. weitere 24 Mon. ohne km-Begr. auf mechanische u. elektr. Teile. Perfect-Neufahrzeug-Anschlussgar. opt. für 12/24 Mon. mit einer Baugruppengar. o. km-Begr. auf Motor, Bremsen, Kraftstoffanlage, elektr. Anlage, Schalt-/Automatikgetriebe, Klimaanlage, Kühlsystem, Kupplung, Sicherheitssysteme, Achsgetriebe, Fahrdynamiksysteme, Kraftübertragungswellen, Abgasanlage etc.	Anschlussgarantien können beim Weiterverkauf übertragen werden	alle, Ausnahme: Taxen und Mietfahrzeuge sowie H-1 Cargo und Travel
keine	komplettes Fahrzeug, außer Verschleißteile	k.A.	Daily, 2.3- und 3.0-Liter-Motoren
entfällt	entfällt	entfällt	entfällt
keine, je nach km-Leistung	Baugruppengarantie	keine Einschränkungen	alle
keine bis 100.000 km	unterschiedliche Varianten, von der BASIC (3 Baugruppen) bis zur PREMIUM (Funktionsgarantie)	unterschiedlichste Produktvarianten, Ausschlüsse für Taxiunternehmen, Fahrschulen und Autovermietungen	alle
entfällt	entfällt	entfällt	alle
abhängig von Laufleistung	gem. Versicherungsbedingungen	gem. Versicherungsbedingungen	alle
keine bis 100.000 km	MB-100 entspr. der Neufahrzeuggar. und leistet europaweit, MB-80 ist eine Funktions-/Baugruppengar. ohne km-Begr. und europaweit	regelm. Wartung im autor. Service, fehlende Wartung/Inspekt. ist unschädl., wenn nicht ursächlich, Gar.-Rep. ausschl. in autor. Betrieben mit MB-Originalreilen	alle Pkw
keine für Lohnkosten, Material gestaffelt von 0 bis 60% (50.000 bis über 1 Mio km)	Fahrzeug-Baugruppen: Motor, Kraftstoffanlage, Schalt-/Automatikgetriebe, elektr. Anlage, Kraftübertragungswellen, Abgasanlage, Lenkung, Achs-/Verteilergetriebe, Bremsen, Komfortelektrik, Sicherheitssysteme, Kühlsystem, Klimaanlage	siehe Garantiebedingungen der CG	alle (außer i-MiEV)
keine	Funktionsgarantie auf die elektr./mechanischen Bauteile	keine Einschränkungen	alle außer Cabstar, Atleon, GTR und Leaf
keine	Comfort Level	nicht für Taxen, Mietwagen, Selbstfahrer-Mietwagen und Fahrschulwagen, für Sonderfahrzeuge spez. Anschlussgarantie	alle
keine, nur bei optiway Basis ab 50.000 km gestaffelte Neu-geg.-Alt-Zeitwert-Bet. an Ersatzteilen	entsprechend der AGB, Leistungen stark an Herstellergarantie angelehnt	die Peugeot Assistance (europaweite Pannenhilfe, Mobilitätsservice) bzw. die Peugeot Professional Assistance (erweiterte Leistungen) ist enthalten	alle
keine bis zur vereinbarten Gesamtfahrleistung; dann Selbstbeteiligung in Höhe von 50% auf die Ersatzsumme	auf Herstellergarantie-Niveau	k.A.	alle (außer Sonderfahrzeuge wie Taxi oder Polizei)
keine bis vereinb. Gesamtfahrl., dann 50% in Schadenfall bzw. Ber. über Mehr/Minder-km b. Leasing	analog der Herstellergarantie	ausgeschlossen sind: Taxen, Fahrschul-, Vermiet-, Polizei- u. Rettungsfahrzeuge sowie getunte Fahrzeuge	Citigo, Fabia, Rapid, Roomster, Octavia, Superb, Yeti
keine für Lohnkosten, Material gestaffelt von 0 bis 60% (50.000 bis über 100.000 km)	Motor, Schalt-/Automatikgetriebe, Achs-/Verteilergetriebe, Kraftübertragungswellen, Lenkung, Bremsen, Kraftstoffanlage, elektrische Anlage, Kühlsystem, Abgasanlage, Sicherheitssysteme, Klimaanlage, Komfortelektrik, Fahrdynamiksystem, Hybridsystem	die Toyota Eurocare Mobilitätsgarantie ist in der Anschlussgarantie enthalten; Taxi: keine Mobilitätsgarantie enthalten	alle
keine bis zur vereinbarten Gesamtfahrleistung; dann Selbstbeteilitung in Höhe von 50% auf die Ersatzsumme	Vollgarantie auf Herstellergarantie-Niveau	k.A.	alle (außer Sonderfahrzeuge wie Taxi oder Polizei)
keine bis zur vereinbarten Gesamtfahrleistung; dann Selbstbeteiligung in Höhe von 50% auf die Ersatzsumme	Vollgarantie auf Herstellergarantie-Niveau	Umsatzsteuer auf Dienstleistung kann als Vorsteuer geltend gemacht werden. Garantieverl. wird monatlich über Full-Service-Rate abgerechnet	alle (außer Sonderfahrzeuge wie Taxi oder Polizei)
keine für Lohnkosten, Material gestaffelt von 0 bis 60% (100.000 bis über 150.000 km)	Baugruppendeckung (Car Garantiebedingungen VQ100)	für Gebrauchtwagen gibt es noch die VolvoSELEKT	alle

Große Runde in Köln: Stephan Kaufmann und Alexander Marten (beide Augmentation Industries), Stephan A. Hiepler (Hiepler + Partner) mit Bernd Franke und Steven Bohg (beide Flottenmanagement) (v. re.)

Voll vernetzt

Jeder aktuelle Pkw liefert pausenlos Daten, die dem Fuhrparkleiter bei seiner täglichen Arbeit hervorragend weiterhelfen würden. Bisher gab es allerdings keine frei verfügbare und günstige Technik, die den Zugang zu diesen Daten auf einfache Art ermöglichte. Ganz einfach, weil ausgerechnet das Auto, in dem wir alle uns ständig aufhalten, von der allgegenwärtigen mobilen Vernetzung weitgehend ausgeschlossen war. Flottenmanagement berichtet exklusiv über eine neue, patentierte Technologie, die im vierten Quartal dieses Jahres an den Markt gehen soll.

Die fehlende Vernetzung der Fahrzeugdaten war der Basis-Gedanke, den Alexander Marten und Stephan Kaufmann, beides Geschäftsführer der Augmentation Industries GmbH (AI), bereits 2010 bewog, sich mit dieser Problematik auseinanderzusetzen. Denn ein Adapter zum Auslesen aller Daten ist ohnehin bereits in allen Fahrzeugen seit über 10 Jahren standardmäßig verbaut – und obendrein weltweit genormt. Die Problematik war eigentlich nur noch: Wie vernetze ich die Daten mit dem Internet, und wie nutze ich diese? Hierfür hat die Augmentation Industries den „mad-Adapter“ entwickelt. Dies steht für die „mobile assisted driving“-Technologie, die alle laufenden Daten ausliest, speichert und dann via Smartphone oder WLAN-Schranke über eine sichere https-Verbindung in die Datenwolke einspeist, wo die M2M-Maschinendaten für individuelle Anwendungen übersetzt werden. Denn zwar sind die Schnittstellen genormt, aber jeder Hersteller, sogar jedes Fahrzeugmodell, benutzt seine ganz eigene „Sprache“. Von der übersetzten Datenwolke kann dann jeder berechtigte Nutzer mit seinen eigenen Apps oder Fuhrparkverwaltungsprogrammen zugreifen und alle freigegebenen Daten nutzen. Sogar on-board, in Echtzeit. Stephan Kaufmann ist begeistert von den denkbaren Anwendungen für den Flottenmanager: „Es muss einfach wie ein Apple-Produkt zu handhaben und es sollte durch Apps modular gestaltet sein: Simplified Flottenmanagement und App-basierte Modularisierung sind die ‚Applification‘ des Flottenmanagements.“

Alexander Marten:

„Wir bieten eine standardisierte und offene Plattform, auf der Dienstleister ihre Flottenmanagementlösungen anbieten können“

Die immensen Möglichkeiten dieser Innovation haben Stephan A. Hiepler, Inhaber und Gründer der Hiepler + Partner GmbH, begeistert und ihn dazu veranlasst, eine Kooperation mit der Augmentation Industries GmbH einzugehen, um Einsatzmöglichkeiten für diese neue Technologie zu entwickeln. Hierfür wurde die Smart Mobility Solutions (SMS) Initiative gemeinsam gegründet. Die Smart Mobility Solutions ist eine offene Lösungsplattform für das Flottenmanagement und alle sonstigen fahrzeugnahen Dienstleistungen. „Der Kerngedanke hinter SMS ist“, so Stephan Kaufmann, „dass Dienstleistungsprovider innovative Lösungen auf der Basis des mad-Adapters anbieten können. Stephan A. Hiepler ergänzt: „mad ermöglicht jetzt Lösungen für Probleme, an die bis heute noch nicht einmal jemand denkt.“

Stephan A. Hiepler:

„mad ermöglicht jetzt Lösungen für Probleme, an die bis heute noch nicht einmal jemand denkt“

In der Tat ist die denkbare Anwendungsvielfalt beeindruckend: Neben technischen Daten werden auch sämtliche Bewegungsdaten (für beispielsweise ein finanzamtskonformes elektronisches Fahrtenbuch), Inspektionstermine, die aktuelle Tankfüllung und der Kraftstoffverbrauch, Geschwindigkeit, die Anzahl der Fahrzeuginsassen oder der Tachostand laufend gespeichert. Und das sogar mit manipulationssicherem Protokoll. So sind beispielsweise Tachomanipulationen oder das Fingieren von Inspektionen nicht mehr möglich, wenn der mad-Adapter im Fahrzeug verbaut ist. Auch die

Stephan Kaufmann:

„Es muss einfach wie ein Apple-Produkt zu handhaben sein“

eindeutige Identifikation des Fahrzeugs über die softwareseitige Seriennummer ist möglich. Mit einem solch präzisen Protokoll, so Stephan A. Hiepler weiter, ist sogar eine Erhöhung des Wiederverkaufswertes denkbar.

Und für jeden Fuhrparkleiter, der jetzt spontan an lange Diskussionen mit dem Betriebsrat denkt: Es gibt keine Vorratsdatenspeicherung. Das Unternehmen entscheidet, welche Daten gespeichert und ausgewertet werden sollen.

Sogar die automatisierte Integration der von den Fahrzeugen gelieferten Daten in die eigene Fuhrparkverwaltung, nicht nur in jene von Hiepler + Partner, ist möglich. Die SMS-Plattform kann selbstverständlich mit allen ERP-/SAP-Systemen die Daten austauschen – das ist Teil des gesamten Konzepts, unterstreicht Stephan A. Hiepler. So kann der Fuhrparkleiter beispielsweise die Ist/Soll-Kilometerstände laufend automatisiert abgleichen, um schneller Vertragsanpassungen mit der Leasinggesellschaft durchzuführen, wenn der Fahrer mehr oder weniger Kilometer fährt als geplant.

Die Smart-Mobility-Solutions-Plattform ist als ein aktiv lebendes System konzipiert. Dienstleister können auf Basis einer offenen Schnittstelle ihre eigenen Lösungen rund um Fuhrparks in Form von Apps zur Verfügung stellen, Flottenbetreiber können dann in einem Corporate App Store die Lösungen zu- und abbuchen, ohne dass große Installations- oder Integrationsaufwände anfallen. Alexander Marten hierzu: „Grundsätzlich könnte man uns mit dem Amazon Marketplace vergleichen. Wir bieten eine standardisierte und offene Plattform, auf der Dienstleister ihre Flottenmanagementlösungen anbieten können und Kunden diese Lösungen ohne komplizierte Abläufe einkaufen.“

Neben den vorhandenen Dienstleistern will die SMS-Plattform insbesondere den Fuhrparkmanager ansprechen und ihm für seine konkreten Ideen und Lösungsanforderungen aus der Praxis ein Forum zur Kommunikation bereitstellen. Ideen für neue Lösungen gibt es hier schon viele, diese werden unter *www.hiepler.com/mad_Lösungsportal.html* ständig erweitert. Das wiederum soll Solutionprovider dazu veranlassen, entsprechende Lösungen zu entwickeln. Die aktuellen Solution Partner wie die Hans Hess Gruppe, die Hüsges Gruppe, Carano Software Solutions oder PS-Team werden die Innovation der mad-Technologie nutzen, um ihre nutzbringenden Lösungen in dem erweiterten Format den Fuhrparkbetreibern zur Verfügung zu stellen. Stephan A. Hiepler ist sicher: „Das zukünftige Lösungsspektrum wird Themen wie Tankkarten, Leasing, Aufdecken von Tachomanipulation, Corporate Car Sharing, Inspektion & Wartung, Versicherung und vieles mehr umfassen.“

Der **mad-Adapter** greift über die OBD2-Schnittstelle (On-Board-Diagnostics der 2. Generation) zu, welche zum Grundumfang moderner Motorsteuerungssysteme seit 2001 gehört (für Diesel-Fahrzeuge seit 2004). Neben der permanenten Überwachung des Emissionsverhaltens laufen hier alle Ein- und Ausgangssignale sowie die Kommunikation aller Steuergeräte untereinander zusammen. Das System ist herstellerunabhängig, funktioniert also mit allen Fahrzeugtypen und liefert alle Rohdaten in einheitlicher Form.

Luxus-Effizienz

Interview mit Prof. Dr.-Ing. Thomas Weber (im Vorstand der Daimler AG verantwortlich für Konzernforschung und Entwicklung Mercedes-Benz Cars)

Flottenmanagement: Was bedeutet die Baureihe der S-Klasse für Sie persönlich, was bedeutet sie für Mercedes-Benz?

Prof. Thomas Weber: Für mich persönlich, als Ingenieur mit Leib und Seele, ist die Entwicklung einer neuen S-Klasse eine faszinierende Herausforderung und eine technische Höchstleistung. Für Mercedes-Benz bedeutet es nichts weniger, als dass wir unseren Kunden das beste Auto der Welt anbieten wollen.

Flottenmanagement: Was sind für Sie die Highlights in der neuen S-Klasse?

Prof. Thomas Weber: Das ist eine schwierige Frage, die nicht so einfach zu beantworten ist, denn die neue S-Klasse besteht für mich ausschließlich aus Highlights. Nehmen Sie zum Beispiel den S300 BlueTec Hybrid, in dem wir gerade fahren. Ich finde es beeindruckend, dass wir mit dem Diesel-Hybrid ein luxuriöses Auto so souverän und agil fortbewegen können. Wohlgemerkt mit einem 4-Zylinder-Motor. Das Zusammenspiel zwischen Motor und Hybridmodul ist so perfekt, dass man kaum merkt, ob der Verbrennungsmotor läuft oder ob gerade der Elektromotor für den Antrieb sorgt. Und weil wir eine energiestarke, aber gleichzeitig kompakte Batterie verwenden, bieten wir im Gegensatz zu allen Mitbewerbern auch noch ein maximal nutzbares Kofferraumvolumen.

Ein zweites Highlight ist sicher Magic Body Control. Das aktive Fahrwerk stellt sich auf die Beschaffenheit der Fahrbahn ein, bevor die Räder auf Unebenheiten treffen. Ein unglaubliches Fahrerlebnis – wie Gleiten über die Wolken. Dieses Komfort-Feature gibt es zwar nur im S500, aber wir werden diese Technologie in absehbarer Zeit ebenfalls in anderen Modellvarianten anbieten.

Ein drittes Highlight der neuen S-Klasse ist die gesamte Sicherheitstechnologie, die wir unter dem Begriff „Mercedes-Benz Intelligent Drive" gebündelt haben. Hier zeigen wir zudem, dass wir die Demokratisierung unserer Innovationen zum Wohle unserer weltweiten Kunden konsequent vorantreiben: „Mercedes-Benz Intelligent Drive" können wir nun auch schon in der neuen E-Klasse anbieten, und einige der Sicherheitstechnologien sind sogar bereits in unserer Kompaktklasse angekommen.

Flottenmanagement: Besonders der neue Diesel-Hybrid scheint Sie auch persönlich zu begeistern (siehe auch unser Fahrtelegramm auf Seite 122).

Prof. Thomas Weber: Das stimmt, denn neben der bereits erwähnten Souveränität in der Fortbewegung gibt es in dieser Klasse kein anderes Auto, das mit einem derart sensationellen CO_2-Wert von 115 g pro km – dies entspricht nur noch 4,4 l Kraftstoff auf 100 km – aufwarten kann. Diese S-Klasse erreicht die Effizienzklasse A+, das ist einfach Spitze. Das macht die S-Klasse als Diesel-Hybrid extrem interessant, zum Beispiel für Flottenkunden oder auch Prominente mit besonderem Umweltbezug. Denn sie haben jetzt die Möglichkeit, ein sowohl attraktives als auch sicheres und vor allem hoch effizientes Fahrzeug zu fahren, obwohl in der Firma vielleicht sehr restriktive CO_2-Werte gelten.

Flottenmanagement: Auch bei der Distronic Plus aus dem „Intelligent Drive"-System muss ich im Stau das Lenkrad noch in der Hand halten, sonst schaltet sie sich irgendwann ab. Wie lange noch?

Prof. Thomas Weber: Wie immer, wenn eine Innovation da ist, fragen sich alle: Wie geht es weiter? Mercedes-Benz traut sich an das teilautonome Fahren als Einziger bereits in der Serie heran. Die Wiener Konvention bestimmt derzeit noch immer die Grundregeln des Autofahrens, und die kommt natürlich aus einer Zeit, als es noch viel weniger technische Möglichkeiten gab. Das teilautonome Fahren haben wir mit dem Stop-and-Go-Piloten nun eingeführt, aber Zeitunglesen darf der Fahrer – zumindest derzeit – auch im Stau noch nicht. Wir beteiligen uns aber an strategischen Diskussionen mit den weltweiten Gesetzgebern, um diese Thematik weiter voran zu treiben.

Flottenmanagement: Sehen Sie in Firmen wie Google, die ja im Bereich autonomes Fahren sehr aktiv sind, neue Konkurrenten mit vielleicht ganz neuen Konzepten?

Prof. Thomas Weber: Wissen Sie, Wettbewerb belebt immer noch das Geschäft, und wir sind hier schon selbstbewusst genug zu wissen, dass wir einige Voraussetzungen haben, die so schnell nicht kopiert werden können. Es gibt zum Beispiel im Automobil vieles, das nur im Auto „on board" schnell genug verarbeitet und gesteuert werden kann und nicht „off board" über eine online-Verbindung. Wir arbeiten dennoch sehr intensiv mit Firmen wie beispielsweise Google zusammen, aber künftige Wettbewerber sehe ich da nicht – eher interessante Partner.

Flottenmanagement: Wie sehen Sie die Einbindung des mobilen Internets und vor allem der Smartphones mit all seinen Apps in das integrierte Bedienkonzept des Fahrzeugs – sprachgesteuert und im Monitor des Fahrzeugs?

Prof. Thomas Weber: Telematik und Infotainment sind für unsere Kunden von größter Bedeutung. Daher haben wir für die neue S-Klasse eine neue Generation unseres Multimediasystems COMAND Online entwickelt, das unseren Kunden noch mehr Funktionen, Inhalte und Bedienkomfort bietet. Auch auf diesem Gebiet sehen wir am Horizont noch viele weitere interessante Möglichkeiten, die bisher nicht vorstellbar waren. Sei es Steuerung durch Sprache, Touch oder Gestik. Die Frage ist, wie schnell sich diese Technologien entwickeln und wie schnell wir alles im Auto erlauben wollen – ohne, dass der Fahrer dadurch abgelenkt wird. Ich bin sicher, am Ende ist alles nur eine Frage der Zeit – da kommt noch vieles, auf das wir uns freuen können. Wichtig ist mir dabei immer nur eins: Wenn wir ein neues Auto in den Markt bringen, muss dieses bereits von der Hardware perfekt vorbereitet sein – mit entsprechenden Sensoren, Bildschirmen etc. Der Rest ist Software – dies macht uns flexibel und schnell!

Flottenmanagement: Gibt es etwas, das Sie noch gern in der aktuellen S-Klasse gehabt hätten, was aber beispielsweise aus Zeitgründen nicht mehr geschafft wurde?

Prof. Thomas Weber: Nein, sicher nicht. Es war höchstens ab und zu eher umgekehrt die Frage, ob das alles, was wir uns vornehmen, nicht zu viel wird – wir hätten auch mit viel weniger ein Top-Auto auf den Markt bringen können, das sonst keiner zu bieten hat. Aber die Entscheidung war am Ende doch immer wieder einfach: Das Gesamtpaket setzen wir um, denn unser Ziel war von Anfang an klar: für unsere Kunden das beste Auto der Welt bauen.

CLEVERE UNTERNEHMEN BAUEN AUF DIE ROTE KARTE!

JETZT BESTELLEN UND VOM START WEG GÜNSTIGER TANKEN.

Die NOVOFLEET Card ist der clevere Weg, Ihrem Unternehmen Zeit und Geld zu sparen. Denn unser Verbund von markenübergreifenden Niedrigpreisnetzen mit in Kürze rund 3.000 Tankstationen in Deutschland und Österreich bietet Ihnen eine günstige bargeldlose Unterwegsversorgung. Übersichtliche 14-tägliche Abrechnungen und Onlineservices sorgen darüber hinaus für volle Kostenkontrolle.

Mehr Informationen unter **www.novofleet.com** oder unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200**

novofleet®

Die clevere Flottenkarte.

TCO-Report Mittelklasse-Kombis

In Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke beleuchten wir in jeder Ausgabe des Flottenmanagement ein Fahrzeugsegment unter dem Gesichtspunkt der Vollkosten. Dabei gehen wir von einem Kauffuhrpark aus und berücksichtigen alle wesentlichen Kosten (siehe Kasten „So haben wir gerechnet"). Im D-Segment, also dem „Brot und Butter"-Segment Mittelklasse, haben wir als praxisgerechte Basis eine dreijährige Haltedauer, eine jährliche Fahrleistung von 30.000 Kilometern und ausschließlich Dieselmotoren gewählt.

In der Mittelklasse sind wir von dem Einsatz eines Automatikgetriebes ausgegangen. Seit die Automaten mit bis zu acht Gängen aufwarten oder gar mit einem Doppelkupplungs-Schaltgetriebe, ist Automatikfahren mehr und mehr zum bequemen Standard geworden. Und all den Ewiggestrigen, die einzig die manuelle Schaltung als sportliches Fahren ansehen, sei nebenbei gesagt: Auch in der Formel 1 schaltet der Automat.

Mittelklasse-Diesel kosten gemäß EurotaxSchwacke bei einer dreijährigen Haltedauer und 90.000 Kilometer Gesamtfahrleistung, ordentlich motorisiert mit 160 bis 180 PS, zwischen 32 und 37 Cent pro Kilometer – alles inklusive. Damit wird deutlich: Gut 15 Prozent Einsparung ist in dieser Fahrzeugkategorie drin, vom günstigsten zum teuersten Angebot. Allerdings sind in dieser Fahrzeugklasse bereits viele „User Chooser" zu finden, also Mitarbeiter, die sich ihr Fahrzeug und ihre Marke im Rahmen bestimmter Parameter selbst aussuchen können, da das Auto einen Gehaltsbestandteil darstellt. Dennoch ist es für den Fuhrparkleiter wichtig zu wissen, welches Fahrzeug sich als preisgünstiger darstellt – und warum.

Limousine versus Diesel

Deutschland ist ein Kombi-Land, heißt es immer so schön. Das stimmt in gewisser Weise: Die Mehrzahl der verkauften Fahrzeuge sind Kombis, gerade auch in der Flotte. Allerdings nicht so viele, dass die Limousine völlig unbedeutend wäre; mehr als ein Drittel aller Fahrzeuge werden ohne das kantige Ende gekauft. Daher haben wir beide Varianten berechnet. Da die Unterschiede jedoch nicht so groß sind, finden Sie hier nur die Übersicht für die Kombis – die TCO-Tabelle für die Limousinen gibt es online unter www.flotte.de/magazin/extra

Bedingt durch den besseren Restwert sind bei einigen Modellen die vom Listenpreis her zunächst teureren Kombis am Ende günstiger: Bei dem kostengünstigsten Modell unserer Übersicht, dem BMW 320d, ist der Kombi gut zwei Prozent preiswerter als die Limousine. Auch den Volkswagen Passat und den Opel Insignia gibt es als Kombi insgesamt günstiger als in der klassischen Version. Die Preisunterschiede sind jedoch insgesamt so gering, dass hier der User Chooser oder – beispielsweise bei Außendienstfahrzeugen – der Fuhrparkleiter anhand des Einsatzzweckes entscheiden sollte, welche Fahrzeugvariante gewählt werden soll.

Hauptkosten

Die Kosten für den Kauf – inklusive Wertverlust und Finanzierungskosten – sind bei allen Modellen deutlich höher als die laufenden

TCO-Übersicht Mittelklasse Diesel-Automatik-Kombis

	Eine Analyse von Schwacke	*BMW 320d Touring Automatik Efficient Dynamics Edition (Modern Line)*	*Volkswagen Passat Variant 2.0 TDI DSG BlueMotion Technology (Comfortline)*	
Fahrzeug-spezifikationen	*Verkaufsstart*	März 2013	November 2011	
	Sitze	5	5	
	Antriebsart	Heckantrieb	Frontantrieb	
	Hubraum	1.995 ccm	1.968 ccm	
	Leistung in PS	163 PS	177 PS	
	CO_2-Emission	112 g/km	136 g/km	
	Emissionsklasse	Euro 5	Euro 5	
Halte-dauer	*Laufzeit*	36 Monate	36 Monate	
	Laufleistung gesamt über 3 Jahre	90.000 km	90.000 km	
Kosten Kauf	*Nettopreis*	29.142,85 €	25.803,57 €	
	Restwert in Prozent	52,82	43,04	
	Restwert	18.109,71 €	13.065,71 €	
	Wertverlust	11.033,14 €	12.737,86 €	
	Finanzierungskosten	4.940,89 €	4.067,00 €	
	Kosten für Registrierung	26,30 €	26,30 €	
	Steuern für den Kauf	26,30 €	26,30 €	
	Gesamtkosten für den Kauf	16.000,33 €	16.831,16 €	
Kosten Nutzung	*Versicherung*	3.661,02 €	2.859,42 €	
	Kraftstoffverbrauch pro 100 km	4,3 l	5,2 l	
	Krauftstoffkosten	4.566,60 €	5.522,40 €	
	Ersatzteile	710,10 €	528,69 €	
	Arbeitskosten	420,00 €	382,93 €	
	Servicekosten	1.130,10 €	911,61 €	
	Verschleißteile	536,52 €	770,73 €	
	Instandhaltungskosten	595,00 €	599,68 €	
	Abnutzungskosten	1.131,52 €	1.370,41 €	
	Reifenspezifikation	205/60 R16 92W	215/55 R16 V	
	Reifenkosten	1.464,00 €	1.648,00 €	
	Fahrzeugsteuer	582,00 €	726,00 €	
	Gesamtkosten für die Nutzung	12.535,24 €	13.037,84 €	
TCO	*TCO – Total Cost of Ownership*	28.535,57 €	29.869,00 €	
	Gesamtkosten pro Kilometer in €	0,32 €	0,33 €	

Günstigster in der Mittelklasse ist der BMW 320d Efficient Dynamics

Kosten, zu denen Versicherung, Kraftstoffkosten, Servicekosten und Ersatzteile, Steuern und Reifenkosten gehören. Dafür kann es bei den kilometerunabhängigen Kosten durchaus Verschiebungen geben, die wir in unserer Tabelle nicht abbilden können. Hat ein Unternehmen beispielsweise genügend Liquidität, um sich die – aufgrund der unterschiedlichen Kaufpreise – durchaus hohen Finanzierungskosten zu sparen, ergibt sich sofort ein anderes Ranking, dabei sollten natürlich die Opportunitätskosten mit berücksichtigt werden. Gleiches gilt, wenn ein Hersteller eine Marketingaktion mit extrem niedrigen oder gar ganz ohne Zinsen fährt, während ein anderes Fahrzeug marktüblich finanziert werden müsste.

Der Unterschied in den Gesamtkosten zwischen dem preisgünstigsten und dem teuersten Fahrzeug sind in drei Jahren gerade einmal 4.060 Euro. Die kalkulatorischen Finanzierungskosten sind bei fast allen Fahrzeugen höher. Eine 0-Prozent-Finanzierung eines Herstellers könnte dessen Fahrzeug also unter Umständen sofort auf Platz eins bei den Gesamtkosten bringen. Als Fuhrparkleiter ist man also gut beraten, nicht nur die klassischen Hauptkosten wie Wertverlust und Kraftstoffkosten im Auge zu behalten, sondern auch spezielle Finanzierungsangebote der Hersteller.

So haben wir gerechnet: Eine Auswahl vergleichbarer Fahrzeuge aus der unteren Mittelklasse wurde als Limousine sowie als Kombi mit dem EurotaxSchwacke-Tool „CarCost Expert" verglichen. Eingeflossen sind neben dem Kaufpreis – mit einem kalkulatorischem einheitlichen Rabatt auf den Listenpreis von 15 Prozent – die Kosten für Wertverlust, Finanzierung, Steuern, Versicherung, Kraftstoff, Reifen sowie Werkstattkosten für regulären Service und Abnutzung inklusive Teile und Arbeitskosten. Alle Preise sind Nettopreise. Das Tool „CarCost Expert" von EurotaxSchwacke kann nahezu jede gewünschte Kombination aus Haltedauer, Laufleistung und Finanzierungsform darstellen, auch sind alle Einzelwerte wie der Fahrzeugrabatt oder Finanzierungskosten pauschal oder pro Fahrzeug individuell veränderbar.

(Auswahl)

Peugeot 508 SW HDi FAP 160 Automatik (Active)	*Toyota Avensis Combi 2.2 D-4D Automatik (Life)*	*Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF multitronic (Ambition)*	*Škoda Superb Combi 2.0 TDI DSG (L&K)*	*Opel Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer Automatik (Edition)*	*Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Automatik (Trend)*	*Mercedes-Benz C 220 T CDI DPF (BlueEFFICIENCY) 7G-TRONIC*	*Citroën C5 Tourer HDi 165 FAP Aut (Tendance)*
März 2012	Dezember 2011	Juli 2011	Dezember 2009	November 2011	April 2013	Januar 2011	Oktober 2010
5	5	5	5	5	5	5	5
Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Heckantrieb	Frontantrieb
1.997 ccm	2.231 ccm	1.968 ccm	1.968 ccm	1.956 ccm	1.997 ccm	2.143 ccm	1.997 ccm
163 PS	150 PS	177 PS	170 PS	160 PS	163 PS	170 PS	163 PS
149 g/km	170 g/km	129 g/km	159 g/km	155 g/km	149 g/km	134 g/km	163 g/km
Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5
36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
90.000 km	90.000 km	90.000 km	90.000 km	90.000 km	90.000 km	90.000 km	90.000 km
22.678,57 €	22.571,43 €	28.678,58 €	26.728,57 €	24.221,43 €	23.964,29 €	29.792,50 €	24.107,14 €
37,32	40,19	44,83	42,09	36,86	34,43	42,68	33,19
9.957,23 €	10.672,30 €	15.125,42 €	13.235,36 €	10.503,55 €	9.706,95 €	14.959,34 €	9.413,13 €
12.721,34 €	11.899,12 €	13.553,16 €	13.493,21 €	13.717,88 €	14.257,34 €	14.833,16 €	14.694,01 €
3.416,27 €	3.479,13 €	4.582,75 €	4.181,83 €	3.635,10 €	3.525,50 €	4.682,64 €	3.510,06 €
26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €
26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €
16.163,91 €	15.404,55 €	18.162,20 €	17.701,35 €	17.379,28 €	17.809,14 €	19.542,10 €	18.230,37 €
3.661,02 €	3.023,13 €	2.695,89 €	2.859,42 €	2.859,42 €	3.661,02 €	3.661,02 €	3.023,13 €
5,7 l	6,4 l	4,9 l	6,0 l	5,9 l	5,6 l	5,1 l	6,2 l
6.053,40 €	6.796,80 €	5.203,80 €	6.372,00 €	6.265,80 €	5.947,20 €	5.416,20 €	6.584,40 €
427,70 €	898,51 €	646,25 €	461,64 €	392,06 €	620,21 €	531,40 €	430,71 €
385,50 €	213,30 €	366,25 €	274,40 €	284,05 €	492,75 €	455,13 €	409,50 €
813,20 €	1.111,81 €	1.012,50 €	736,04 €	676,11 €	1.112,96 €	986,53 €	840,21 €
752,25 €	1.011,19 €	777,75 €	752,95 €	898,95 €	857,93 €	837,97 €	833,17 €
764,57 €	432,53 €	534,73 €	425,60 €	695,18 €	769,50 €	744,75 €	675,68 €
1.516,83 €	1.443,71 €	1.312,47 €	1.178,55 €	1.594,13 €	1.627,43 €	1.582,72 €	1.508,84 €
215/60 R16 V	215/55 R17 W	225/50 R17 V	225/40 R18 W	225/55 R17 W	215/55 R16 V	205/55 R16 W	225/55 R17 97W
1.608,00 €	1.968,00 €	2.216,00 €	1.976,00 €	2.176,00 €	1.648,00 €	1.040,00 €	2.176,00 €
804,00 €	1.015,50 €	684,00 €	858,00 €	840,00 €	804,00 €	771,00 €	888,00 €
14.456,44 €	15.358,96 €	13.124,66 €	13.980,01 €	14.411,46 €	14.800,61 €	13.457,46 €	15.020,58 €
30.620,36 €	30.763,51 €	31.286,87 €	31.681,36 €	31.790,73 €	32.609,75 €	32.999,56 €	33.250,95 €
0,34 €	0,34 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,36 €	0,37 €	0,37 €

Quelle: EurotaxSchwacke, Stand Juli 2013

• Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

5.000 Akzeptanzstellen – eine Karte

Willkommen im Überall-Netzwerk Deutschlands

Jetzt brauchen Sie nur noch eine Karte – die euroShell Multi Card. Denn mit der tanken Sie an allen Shell Stationen und den Akzeptanzstellen unserer Partner Esso und Avia bargeldlos. Und seit 17. Mai 2013 können Sie auch an allen 1.000 deutschen Total Stationen die euroShell Multi Card einsetzen. Damit ist die Karte mit mehr als 5.000 Akzeptanzstellen in Deutschland und 22.000 Stationen europaweit überall Ihr zuverlässiger Partner.

www.euroshell.de/multicard

euroShell
Card

Verkehrsordnungswidrigkeiten im Fuhrpark

Was Sie über den Umgang mit Ordnungswidrigkeiten wissen müssen

In den meisten Kauf- und Leasingfuhrparks sind die Poolfahrzeuge ebenso wie die den einzelnen Mitarbeitern individuell auch zur Privatnutzung zugeordneten Dienstfahrzeuge auf das Unternehmen als Halter zugelassen. Anhörungsbögen und Bußgeldbescheide wegen Verkehrsübertretungen landen daher meist ebenso automatisch wie beiläufig auf dem Tisch der Fuhrparkverantwortlichen. Da dem Unternehmen als Fahrzeughalter bei fehlender beziehungsweise unzureichender Mitwirkung an der Aufklärung von Verkehrsordnungswidrigkeiten nicht unerhebliche Nachteile wie beispielsweise eine Fahrtenbuchauflage für den gesamten Fuhrpark drohen können, ist es durchaus angezeigt, sich frühzeitig mit den Besonderheiten des Ordnungswidrigkeitenverfahrens und des Bußgeldverfahrens auseinanderzusetzen. Doch wie geht man mit den entsprechenden Behördenschreiben in der Praxis richtig um? Guter Rat ist hier oft teuer.

Neues aus der „Blitzerwelt“

Seit dem 15. Juli 2013 können die Kommunen – also die Ordnungsämter der Kreise, der großen kreisangehörigen und der kreisfreien Städte – im Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW) Blitzer „flexibler“ einsetzen. Was bedeutet das? Das Innenministerium hat zur Erhöhung der Verkehrssicherheit auf den Straßen eine Vorschrift geändert, die es nunmehr den Ordnungsämtern erlaubt, nicht nur an Unfallschwerpunkten oder besonders schutzwürdigen Zonen wie unmittelbar vor Schulen und Kindergärten Geschwindigkeitsmessungen durchzuführen, sondern überall dort zu „blitzen“, wo zu schnell gefahren wird. Künftig haben also die Kommunen in NRW bei der Tempo-Überwachung freie Hand. Heißt das frei nach Wilhelm Busch, was beliebt ist, ist auch erlaubt? Zwar ist eine enge Abstimmung mit der Polizei bei der Aufstellung von Radarfallen künftig nicht mehr zwingend nötig; aber die kommunalen Geschwindigkeitskontrollen sollen zumindest vorher angekündigt werden.

Gegenüber dieser Neuregelung und ihren Sicherheitszwecken sind bereits skeptische Stimmen nicht nur aus dem Kreise der Autofahrer laut geworden, denn es liegt die Befürchtung auf der Hand, dass die Kommunen hier neue Wege beschreiten werden, um die leeren öffentlichen Kassen aufzufüllen. Denn die kommunalen Finanzregeln sehen durchaus vor, dass finanziell angeschlagene Kommunen ihre Einnahmen durch Ordnungsgelder erhöhen sollen. Der Versuchung, die Einnahmen durch mehr Blitzer zu erhöhen, steht nur gegenüber, dass die Messverfahren und -geräte durchaus technisch aufwändig und eben kein preiswertes Investment sind. Dennoch werden viele Kommunen nicht auf diese neue Einnahmequelle verzichten wollen, sodass es tendenziell zu verstärkten Kontrollen innerorts und auf Autobahnen kommen könnte, denn hier liegen die Bußgelder für Geschwindigkeitsvergehen deutlich höher. Es bleibt insoweit abzuwarten, ob andere Bundesländer diesem Beispiel folgen werden.

Gegenmaßnahmen auf Seiten der Autofahrer bleiben übrigens weiterhin verboten. So stimmten die Verkehrsminister der Bundesländer auf einem Treffen in Flensburg kürzlich mehrheitlich gegen Radarwarner. Insoweit bleiben Blitzer-Warner im Straßenverkehr auch künftig verboten.

Bußgeld-Basics – der Ablauf des OWi-Verfahrens im Allgemeinen

Dies gibt Anlass, sich im Fuhrpark zumindest über die Grundzüge des Ordnungswidrigkeitsverfahrens zu informieren.

Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr werden mittels Bußgeldbescheid geahndet; dies sieht das Ordnungswidrigkeitengesetz (OWiG) in § 65 vor. Welche konkrete Geldbuße zu zahlen ist, ergibt sich aber aus dem jeweils gültigen Bußgeldkatalog (BKatV). Hinzu kommen noch weitere Verwaltungsgebühren für den Bußgeldbescheid (regelmäßig mindestens 20,- Euro) und weitere Auslagen der Bußgeldstelle beispielsweise für Postgebühren und Zustellungen im Inland.

Bevor ein Bußgeldbescheid erlassen wird, erhält der betroffene Halter regelmäßig im Rahmen einer sogenannten Anhörung die Gelegenheit zur Stellungnahme. Zu diesem Zwecke wird üblicherweise von der Bußgeldstelle ein Anhörungsbogen verschickt. Aus dem Anhörungsbogen ergeben sich die Umstände der Ordnungswidrigkeit; regelmäßig also beispielsweise der Geschwindigkeitsverstoß mit Tag, Datum und Uhrzeit seiner Begehung sowie das amtliche Kennzeichen des Fahrzeugs, mit welchem die Verkehrsordnungswidrigkeit begangen wurde. Bei Geschwindig-

keitsverstößen ist häufig auch noch ein „Blitzerfoto“ beigefügt, welches das Fahrzeug mit amtlichem Kennzeichen sowie den vergrößerten Ausschnitt mit dem Gesicht des Fahrers zeigt.

Im Rahmen der Anhörung ist zu unterscheiden zwischen den Angaben zur Person sowie den Angaben zur Sache. Die von der Behörde im Rahmen der Anhörung abgefragten Personendaten sind Pflichtangaben; dem Betroffenen ist es also nicht freigestellt, ob er diese Angaben macht oder nicht. Demgegenüber ist es dem Betroffenen freigestellt, sich zu dem ihm zur Last gelegten Tatvorwurfs zu äußern, denn auch im Bußgeldverfahren kann niemand gezwungen werden, sich selbst zu belasten. Insoweit kann der Betroffene von seinem Schweigerecht Gebrauch machen, ohne dass die Bußgeldstelle hieraus nachteilige Schlüsse ziehen darf. Ein Recht zum Schweigen besteht beispielsweise dann, wenn sich der Betroffene selbst oder einen nahen Angehörigen durch seine Äußerungen zur Sache als verantwortlichen Fahrer belasten würde. Wenn überhaupt, sollten hier allenfalls nur solche Ausführungen angebracht werden, die eine abweichende, beispielsweise entlastende Bewertung des zur Last gelegten Vorfalls rechtfertigen könnten. Dies zu beurteilen ist aber häufig ohne Einsicht in die Bußgeldakte schwierig, weshalb schon in diesem Stadium fachkundige Hilfe durch einen auf das Verkehrsrecht spezialisierten Rechtsanwalt Sinn machen kann. Denn Akteneinsicht wird insoweit dem Betroffenen nicht selbst, sondern regelmäßig nur über einen Anwalt gewährt.

Wird der Anhörungsbogen innerhalb der behördlich gesetzten Frist zurückgesandt – oder auch nicht – und geben die Angaben im Anhörungsbogen keinen Anlass, von einer Ahndung der Verkehrsordnungswidrigkeit abzusehen, wird die Bußgeldstelle einen Bußgeldbescheid erlassen. Dieser wird üblicherweise förmlich durch Postzustellungsurkunde an den Betroffenen zugestellt. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, gegen einen Bußgeldbescheid Einspruch einzulegen. Dies muss innerhalb einer Frist von 14 Tagen geschehen. Wird der Einspruch begründet, so besteht die Möglichkeit, dass die Bußgeldbehörde ihre Entscheidung noch einmal überprüft. In jedem Falle ist mit einem fristgemäßen Einspruch bei der Bußgeldbehörde aber auch sichergestellt, dass gegebenenfalls der Vorwurf der Verkehrsordnungswidrigkeit gerichtlich überprüft werden kann. Wird die Frist zur Einlegung des Einspruchs nicht eingehalten, wird der Bußgeldbescheid bestandskräftig und die darin festgesetzte Geldbuße wird fällig. Eine weitere Möglichkeit zur Überprüfung der Rechtmäßigkeit der Geldbuße besteht dann nicht mehr. Einzige Ausnahme: Die Frist zur Einlegung des Einspruchs wurde unverschuldet versäumt. Im Ausnahmefall besteht die Möglichkeit, bei entsprechendem Nachweis und gleichzeitiger Nachholung des Einspruchs eine Wiedereinsetzung in den vorigen Stand zu erhalten.

Es gibt aber auch anderweitige Varianten des Bußgeldverfahrens. Bei geringfügigen Ordnungswidrigkeiten, die laut Bußgeldkatalog mit einer Geldbuße bis zu 35 Euro geahndet werden, kann die Polizei beziehungsweise die Bußgeldstelle, bevor ein Bußgeldbescheid erlassen wird, dem Betroffenen die Möglichkeit geben, die Angelegenheit auf kurzem Wege zu erledigen. Insoweit sieht das Ordnungswidrigkeitengesetz in § 56 vor, dass die Bußgeldstelle oder die Polizei ein Verwarnungsangebot unterbreiten kann. Wird dieses vom Betroffenen angenommen – regelmäßig dann, wenn das Verwarnungsgeld innerhalb einer Woche bezahlt wird – wird die Sache abschließend erledigt.

Wie sieht es in der Praxis aus? – „Postfachmethode“ wenig geeignet

Viele Fuhrparkmanager wälzen den lästigen Behördenschriftkram auch in Bußgeldsachen einfach mehr oder weniger unorganisiert auf die betroffenen Fahrer ab. Die wegen Verkehrsordungswidrigkeiten an den Fahrzeughalter – also regelmäßig das Unternehmen und nicht den Fahrer! – adressierten Anhörungsbögen werden meist kommentarlos oder mit einem unverbindlichen handschriftlichen Vermerk („Hallo Herr Schmitz, das ist Ihr Auto; bitte kümmern Sie sich darum“) in das hausinterne Postfach des betroffenen Fahrers gelegt. Es stellt aber bereits einen groben Fehler dar, zunächst den Anhörungsbogen ohne verbindliche Regelungen mit dem Fahrer zutreffend einfach auf diesen abzuwälzen und sich dann quasi blindlings und ohne Kontrollen darauf zu verlassen, dass der Fahrer sich auch tatsächlich um den Anhörungsbogen kümmert.

(Fortsetzung auf S. 62)

In Zukunft bestens fahren.

Über 7.000 Fuhrparkmanager mittlerer und großer Flotten vertrauen bereits gut 500.000 Fahrzeuge den erfahrensten Spezialisten der Branche, den VMF-Mitgliedern, an.

Mit der breit gefächerten Expertise sind die VMF-Mitglieder Ihr sicherer Partner in allen komplexen Prozessen rund um das effiziente Fuhrparkmanagement und herstellerneutrale Fullserviceleasing. Fair, wirtschaftlich und transparent.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

ALD Automotive
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
ATHLON CAR LEASE
Deutsche Leasing
GE Capital
LeasePlan It’s easier to leaseplan
MOBILITY CONCEPT Member of UniCredit

Rechtsprechung

1%-Regelung – Anscheinsbeweis beim Geschäftsführer eines Familienunternehmens

Über die Frage, ob und welches betriebliche Fahrzeug dem Arbeitnehmer ausdrücklich oder doch zumindest konkludent auch zur privaten Nutzung überlassen ist, entscheidet das Finanzgericht unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände des Einzelfalls nach seiner freien, aus dem Gesamtergebnis des Verfahrens gewonnenen Überzeugung. Steht nicht fest, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer einen Dienstwagen zur privaten Nutzung überlassen hat, kann auch der Beweis des ersten Anscheins diese fehlende Feststellung nicht ersetzen.

Dies gilt auch beim angestellten Geschäftsführer eines Familienunternehmens. Auch in einem solchen Fall lässt sich kein allgemeiner Erfahrungssatz des Inhalts feststellen, dass ein Privatnutzungsverbot nur zum Schein ausgesprochen ist oder der (Allein-)Geschäftsführer ein Privatnutzungsverbot generell missachtet.

Die Überlassung eines dienstlichen Pkw zur privaten Nutzung lässt sich nicht aus der fehlenden Überwachung eines arbeitsvertraglich vereinbarten Privatnutzungsverbots begründen. Die unentgeltliche oder verbilligte Überlassung eines Dienstwagens durch den Arbeitgeber an den Arbeitnehmer für dessen Privatnutzung führt unabhängig von den tatsächlichen Nutzungsverhältnissen zu einem als Arbeitslohn zu erfassenden steuerbaren Nutzungsvorteil.

BFH, Urteil vom 18.04.2013, Az. VI R 23/12

Wer entsprechend unorganisiert verfährt, riskiert eine Fahrtenbuchauflage für den gesamten Fuhrpark.

Dass diese „Postfachmethode" der Weiterleitung von Behördenschreiben und Anhörungsbögen meist keine besonders gute Idee ist, zeigt sich spätestens dann, wenn sich der betroffene Fahrer überhaupt nicht um seine Post kümmert, weil er beispielsweise auf einer längeren auswärtigen Geschäftsreise oder in Urlaub ist. Manche betroffene Fahrer hoffen auch aufgrund ihres „gegoogelten" Internethalbwissens schlicht und ergreifend einfach darauf, dass die Vorwürfe einer Verkehrsübertretung schon drei Monate nach dem Blitzerdatum „verjährt" sind und hoffen dann, wenn sie sich still verhalten, dass dann nichts mehr nachkommen kann, auch kein Bußgeldbescheid. Doch weit gefehlt.

Grundsätzlich ist es zwar zutreffend, dass für Ordnungswidrigkeiten eine dreimonatige Verjährungsfrist besteht, innerhalb derer die zuständige Behörde eine Maßnahme gegen den verantwortlichen Fahrzeugführer ergreifen muss. Eine die Verjährung unterbrechende Maßnahme ist bereits in der Anordnung zu sehen, einen Anhörungsbogen zu versenden. Wann dieses Schreiben dem Betroffenen Fahrer tatsächlich zugeht, ist dann für die Frage der Verjährung ohne Bedeutung. Da sich eine entsprechende Anordnung aber nicht aus dem Anhörungsbogen und seinem Datum selbst ergibt, lässt sich ohne eine Einsichtnahme in die Ermittlungsakten überhaupt nicht verlässlich feststellen, wann die Anordnung erfolgt ist und ob gegebenenfalls bereits Verjährung eingetreten ist.

Wer als Fuhrparkmanager Behördenschreiben an Mitarbeiter zur Beantwortung weiterleitet, also schlimmstenfalls Verantwortlichkeiten auf die Fahrer delegiert, ohne arbeitsrechtliche Weisungsbefugnisse dafür zu besitzen und ohne die Erledigung der delegierten Aufgabe durch mindestens stichprobenartige Kontrollen nachhaltig zu überprüfen, hat fast schon alles falsch gemacht.

Kümmert sich also der betroffene Fahrer nicht um die Beantwortung des an ihn weitergeleiteten Anhörungsbogens und kontrolliert der Fuhrparkmanager dies nicht, kann die fehlende oder verzögerte Rücksendung des Anhörungsbogens dazu führen, dass die Verkehrsbehörde wegen mangelnder Mitwirkung des Halters oder des Halterverantwortlichen an der Aufklärung von Verkehrsverstößen eine Fahrtenbuchauflage – im schlimmsten Falle für den gesamten Fuhrpark – erlässt.

Denn nach der Rechtsprechung kann auch das bloße „Schweigen" auf die Anhörung im Bußgeldverfahren gegen die Obliegenheit verstoßen, bei der Tataufklärung mitzuwirken (VG Gelsenkirchen, Urteil vom 04.03.2013, Az. 14 K 2369/12). Nach ständiger obergerichtlicher Rechtsprechung ist es Sache des Fahrzeughalters, zur Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen

Verkehrsverstoßes soweit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Dazu gehört insbesondere, dass er den bekannten oder auf einem Radarfoto erkannten Fahrer benennt oder zumindest den möglichen Täterkreis eingrenzt und die Täterfeststellung durch Nachfragen im Kreis der Nutzungsberechtigten fördert. Lehnt der Fahrzeughalter die Mitwirkung an der Aufklärung des Verkehrsverstoßes ab, ist es der Behörde regelmäßig nicht zuzumuten, wahllos zeitraubende, kaum Aussicht auf Erfolg bietende Ermittlungen zu betreiben (VG Aachen, Urteil vom 15.03.2012, Az. 2 K 2140/10).

Zudem liegt die Dokumentation des Fahrzeugeinsatzes im kaufmännischen Eigeninteresse, schon um Vorkehrungen gegen missbräuchliche Verwendung der Fahrzeuge zu treffen oder in Schadensfällen (OVG Lüneburg, Beschluss vom 11.07.2012, Az. 12 LA 169/11). Im Übrigen ist es bei Firmenfahrzeugen Sache der Betriebsleitung, die notwendigen Vorkehrungen dafür zu treffen, dass der verantwortliche Fahrzeugführer festgestellt werden kann. Dokumentiert ein Geschäftsbetrieb, der dem Vorgang nähersteht als die Behörde, nicht, welche Personen ein Geschäftsfahrzeug in einem bestimmten Zeitraum benutzt haben, so ist es der Behörde im Ordnungswidrigkeitenverfahren schon deshalb regelmäßig nicht zuzumuten, aufwendige und zeitraubende Aufklärungsmaßnahmen zu ergreifen (OVG Lüneburg, Beschluss vom 24.01.2013, Az. 12 ME 272/12). Tendenziell ist derzeit eher festzustellen, dass die Anforderungen an die Mitwirkungspflichten des Halters in der Rechtsprechung eher streng gesehen werden.

Daher ist es unbedingt erforderlich, dass sich Fuhrparkverantwortliche mit den Besonderheiten des Ordnungswidrigkeiten- und Bußgeldverfahrens auseinandersetzen und in ihrem Unternehmen feste Regeln für den Umgang mit Schreiben von Verkehrsbehörden aufstellen, möglichst noch bevor der erste Anhörungsbogen ins Haus flattert.

Lösungsmöglichkeiten für den Fuhrpark: Handlungsabläufe strukturieren

Dabei ist die Angelegenheit zumindest für den zuständigen Fuhrparkmanager eigentlich recht einfach erledigt: Denn auch nach der Postfachmethode ist der erste Schritt der Zuordnung des Anhörungsbogens zum einzelnen Fahrer bereits vollzogen worden. Damit ist der wichtigste Schritt eigentlich bereits getan. Denn im Anhörungsbogen ist üblicherweise das amtliche Kennzeichen des Fahrzeugs genannt, mit dem der Verkehrsverstoß begangen worden sein soll. Dem Fuhrparkmanager sollte es schon aufgrund der Aktenlage oder den in der EDV gespeicherten Informationen ohne weiteres möglich sein, bereits aufgrund des Kennzeichens eine ganz eindeutige Zuordnung des betreffenden Fahrzeugs zu einem einzelnen Fahrer oder – wie bei Poolfahrzeugen – zu einem Kreis von berechtigten Fahrern vornehmen zu können. In einem gut organisierten Fuhrpark findet sich außerdem auch bei Poolfahrzeugen eine Aufstellung

Rechtsprechung

Kein Werbungskostenabzug für Familienheimfahrten mit Dienstwagen

Aufwendungen für Familienheimfahrten des Arbeitnehmers mit einem vom Arbeitgeber überlassenen Dienstwagen berechtigen nach § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 5 Satz 6 EStG nicht zum Werbungskostenabzug. Im Unterschied zur nach § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 5 Satz 4 EStG auch bei Familienheimfahrten grundsätzlich anwendbaren Entfernungspauschale im Sonderfall der Dienstwagenüberlassung setzt der Werbungskostenabzug für solche Fahrten nach § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 5 Satz 6 EStG entsprechend den allgemeinen Grundsätzen einen tatsächlichen Aufwand voraus. Wenn der Arbeitnehmer diese Fahrten mit dem Dienstwagen durchführt, entsteht ihm tatsächlich kein eigener Aufwand, deshalb ist in diesen Fällen ein Werbungskostenabzug jedenfalls nicht geboten. Trägt der Arbeitgeber durch Überlassung eines Dienstwagens im Ergebnis die Aufwendungen des Arbeitnehmers für dessen Familienheimfahrten, ist ein Werbungskostenabzug nicht geboten.
BFH, Urteil vom 28.02.2013, Az. VI R 33/11

Reparaturaufwendungen wegen Falschbetankung sind Werbungskosten

Durch eine Falschbetankung auf dem Weg vom Wohnort zur Arbeitsstelle und den dadurch herbeigeführten Motorschaden verursachte Reparaturaufwendungen sind als Werbungskosten gemäß § 9 Abs. 1 Satz 1 EStG steuermindernd bei den Einkünften des Klägers aus nichtselbständiger

(Fortsetzung auf S. 64)

Fiat 500L EASY
FÜR ALLE, DIE GROSSES VORHABEN.

Große Herausforderungen sind für den Fiat 500L EASY eine Kleinigkeit. Platz und Variabilität bietet er im Überfluss: asymmetrisch umklappbare und versenkbare Rücksitzbank, einzeln verschiebbare Rücksitze, zum Tisch umklappbare Beifahrersitzlehne. Serienmäßig an Bord sind:

- **Klimaanlage**
- **uconnect® Radio mit 5"-Touchscreen**
- **Lederlenkrad mit Multifunktionstasten**
- **Bluetooth®-Freisprechanlage**
- **Tagfahrlicht**
- **Geschwindigkeitsregelanlage**

Natürlich kommt auch die Sicherheit nicht zu kurz – dafür sorgen 6 Airbags, ABS, ESP, ASR, Hill-Holder u. v. m. Entdecken Sie den Fiat 500L EASY und unsere einzigartige Modellvielfalt auf **flottenspezialisten.de**. Oder kontaktieren Sie uns direkt unter **flottenspezialisten@fiat.com**.

DIE FLOTTENSPEZIALISTEN

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts 8,3; außerorts 5,0; kombiniert 6,2. CO_2-Emission (g/km): kombiniert 145.

* Ein gewerbliches Leasingangebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, zzgl. MwSt., Transport- und Zulassungskosten für den Fiat 500L EASY 1.4 16V mit 70 kW (95 PS), Mindestausstattung Metallic-Lackierung: 36 Monate Laufzeit, 30.000 km Gesamtfahrleistung, € 885,00 Sonderzahlung, ab € 99,00 monatliche Leasingrate.

Angebot freibleibend und gültig nur bei Vertragseingang bei der ALD Lease Finanz GmbH bis zum 30.12.2013. Vorbehaltlich Preiserhöhung des Herstellers. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Rechtsprechung

Arbeit zu berücksichtigen (entgegen seit Einführung der Entfernungspauschale ergangener FG-Rechtsprechung; entgegen BMF-Schreiben vom 3. Januar 2013 IV C 5 – S 2351/09/10002 – DOK 2012/11700915, FR 2013, 190 Tz. 4). Außergewöhnliche Wegekosten, die einer Pauschalierung grundsätzlich nicht zugänglich sind, sind nicht durch den Ansatz der Entfernungspauschale von 0,30 Euro (§ 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 EStG) abgegolten, denn sie werden durch die in § 9 Abs. 2 Satz 1 EStG gesetzlich normierte Abgeltungswirkung nicht erfasst. Der in den Gesetzesbegründungen anlässlich der Einführung der Entfernungspauschale im Jahr 2001 und den folgenden Gesetzesänderungen des § 9 EStG zum Ausdruck kommende objektivierte Wille des Gesetzgebers gebietet eine entsprechende Auslegung des § 9 Abs. 2 Satz 1 EStG gegen den scheinbar klaren Wortlaut.

Da außergewöhnliche Wegekosten bei beruflicher Veranlassung grundsätzlich Werbungskosten gemäß § 9 Abs. 1 Satz 1 EStG darstellen, würde bei einer durch die bisherige FG-Rechtsprechung vorgenommenen (einschränkenden) Auslegung ansonsten § 9 Abs. 2 Satz 1 EStG in seiner Wirkung einem Abzugsverbot für Werbungskosten gleichkommen. Zur Vermeidung eines sachlich nicht gerechtfertigten Verstoßes gegen das objektive Nettoprinzip ist daher § 9 Abs. 2 Satz 1 EStG in verfassungskonformer Weise über den Wortlaut hinaus so auszulegen, dass lediglich laufende Kfz- und Wegekosten, die grundsätzlich einer Pauschalierung zugänglich sind, von der Abgeltungswirkung erfasst werden.
FG Niedersachsen, Urteil vom 24.04.2013, Az. 9 K 218/12

Fiktive Schadenabrechnung: Verweis auf günstigere Reparaturmöglichkeit im Prozess
Im Fall einer fiktiven Schadenabrechnung des Geschädigten kann der Verweis des Schädigers auf eine günstigere Reparaturmöglichkeit in einer mühelos und ohne Weiteres zugänglichen anderen markengebundenen oder freien Fachwerkstatt noch im Rechtsstreit erfolgen, soweit dem nicht prozessuale Gründe, wie die Verspätungsvorschriften, entgegenstehen.
BGH, Urteil vom 14.05.2013, Az. VI ZR 320/12

Schadenersatz bei Totalschaden des geleasten Fahrzeugs und Kaskoversicherung
Der Geschädigte eines Verkehrsunfalls, der eine Ersatzsache (wieder) durch Leasing erwirbt, kann die auf die Leasingraten gezahlte Mehrwertsteuer bis zur Höhe des Betrags verlangen, die beim Kauf einer Ersatzsache angefallen wäre.

Die vom Leasingnehmer abgeschlossene Kaskoversicherung ist im Fall eines Totalschadens eine Fremdversicherung, die den Zweck der Abdeckung des Risikos des Leasinggebers als Eigentümer verfolgt. Bei der Bemessung der Entschädigung sowie bzgl. der Berücksichtigung der Umsatzsteuer bei der Schadensberechnung im Verhältnis zur Kaskoversicherung ist auf den Leasinggeber abzustellen; dieser ist vorsteuerabzugsberechtigt.

Das Risiko einer beim Leasingnehmer verbleibenden Finanzierungslücke, die dadurch entsteht, dass der an den Leasinggeber zu zahlende Restbetrag höher ist als der Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs, kann durch Abschluss einer GAP-Deckung versichert werden.
OLG München, Urteil vom 26.04.2013, Az. 10 U 3879/12

(Fortsetzung auf S. 68)

(beispielsweise ein Fahrtenbuch) darüber, wer das Fahrzeug zu welchem Zeitpunkt benutzt hat. Insoweit sollte die Zuordnung des Fahrzeugs zu einem einzelnen Fahrer grundsätzlich auch dann keine Schwierigkeiten bereiten, wenn gerade kein Blitzerfoto das Konterfei des betroffenen Fahrers abbildet.

Anstelle den Anhörungsbogen an den betroffenen Fahrer weiterzuleiten, sollte der Fuhrparkverantwortliche die Angaben zur Person des von ihm identifizierten Fahrers oder des in Frage kommenden Nutzerkreises machen und den Anhörungsbogen fristgerecht – also innerhalb der auf dem Anhörungsbogen aufgedruckten Frist – in einer möglichst nachweislich dokumentierten Form an die Verkehrsbehörde zurücksenden. Insoweit muss nicht notwendigerweise ein teurer Einschreibebrief bemüht werden. Vielmehr bietet es sich an, den ausgefüllten Anhörungsbogen zumindest vorab per Telefax an die Behörde zurückzusenden, weil der Sendenachweis des Faxbelegs für den Nachweis der eigenen Mitwirkung dienlich sein kann. In diesen Fällen ist es allerdings zweckmäßig, eine Fotokopie des ausgefüllten Anhörungsbogens zu den Fuhrparkunterlagen zu nehmen. Wer Kopierkosten und Porto sparen möchte, kann den ausgefüllten Anhörungsbogen nur per Telefax übersenden.

Damit ist aber das Fuhrparkmanagement noch nicht ganz aus dem Schneider. Um spätere Weiterungen zu vermeiden, sind dennoch weitere „Vorsorgeregelungen" angebracht. Denn auch in den Fällen, in denen die Behörde nach Rücklauf des Anhörungsbogens durch das Unternehmen dem nunmehr identifizierten Fahrer einen eigenen Anhörungsbogen zusendet, dieser aber darauf nicht reagiert, könnte es im schlimmsten Falle doch noch zu einer Fahrtenbuchauflage für Unternehmensfahrzeuge oder den Unternehmensfuhrpark kommen. Denn Halter ist meist nach wie vor das Unternehmen! Denkbar ist dies beispielsweise in den Fällen, in denen neben dem individuellen Mitarbeiter als primären Dienstwagennutzer auch noch dessen Ehefrau und weitere Familienangehörige im Haushalt, die im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis sind, den zur Privatnutzung überlassenen Dienstwagen in zulässiger Weise nutzen dürfen. In vielen Fällen fehlt es im Fuhrparkmanagement aber an der konkreten Information, welche Personen überhaupt zum Haushalt des Mitarbeiters gehören und den Dienstwagen im Rahmen der Privatnutzung berechtigterweise steuern dürfen.

Eine denkbare präventive Vorkehrung wäre beispielsweise die Überlegung, dass sich der Fuhrparkleiter bereits im Rahmen der Dienstwagenüberlassung die Namen der für eine private Nutzung des Dienstwagens infrage kommenden weiteren Haushaltsangehörigen nennen lässt, damit er entsprechende Angaben im Rahmen von Anhörungsbögen an die Ordnungsbehörde

Verstöße bei ruhendem Verkehr sind weniger problematisch

Autor

***Rechtsanwalt Lutz D. Fischer** aus Lohmar berät und vertritt mittelständische Unternehmen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Privatpersonen im Wirtschafts-, Zivil-, Arbeits- und Verkehrsrecht und ist bundesweit als juristischer Dienstleister tätig. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Fuhrparkrechts. Rechtsanwalt Fischer ist Mitglied der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein) und Autor zahlreicher Publikationen zum Dienstwagen- und Verkehrsrecht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement", „Der Kfz-Sachverständige" und „autorechtaktuell.de". Als freiberuflicher Dozent ist er für das Goethe-Institut in Bonn tätig und hält bundesweit Seminare zu „Dienstwagenüberlassung und Arbeitsrecht" sowie zum „Professionellen Schadensmanagement im Fuhrpark" für das Weiterbildungsinstitut CompendiumPlus aus Osnabrück.*

weiterleiten kann. Eine entsprechende individualarbeitsvertragliche Vereinbarung sollte auch unter datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten nicht zu beanstanden sein. Wichtig wäre insoweit nicht zu vergessen, dass der Mitarbeiter verpflichtet werden sollte, entsprechende Veränderungen (beispielsweise bei Scheidung oder dem Erwerb der Fahrerlaubnis durch Kinder) an die Personalabteilung oder das Fuhrparkmanagement mitzuteilen.

Ferner könnte auch in Dienstwagenüberlassungsverträgen eine entsprechende arbeitsvertragliche Verpflichtung des jeweiligen Dienstwagennutzers aufgenommen werden, dass dieser bei Vorwurf entsprechender Verkehrsordnungswidrigkeiten mit einem von ihm genutzten Dienstwagen einen Anhörungsbogen zumindest zur Person auszufüllen und rechtzeitig an die zuständige Verkehrsbehörde zurückzusenden hat. Kommt der Dienstwagennutzer dieser arbeitsvertraglichen Verpflichtung nicht nach, könnte er hierfür „wenigstens“ (von der Personalabteilung des Dienstherrn, nicht vom Fuhrparkmanagement) mit den entsprechenden arbeitsrechtlichen Konsequenzen abgemahnt werden.

Kleinkramregelung erforderlich – was tun mit Verwarnungsangeboten?

Eine andere Möglichkeit der Bereinigung von Vorwürfen der Begehung von Verkehrsordnungswidrigkeiten ist die Annahme von Verwarnungsangeboten der Bußgeldbehörden bei Verkehrsverstößen, die mit Bußgeldern bis zu 35 Euro geahndet werden. Dies kann auch ohne Anerkennung einer rechtlichen Verpflichtung, gleichwohl aber rechtsverbindlich erfolgen. Vorsicht ist allerdings insoweit geboten, als dass sich der Fuhrparkverantwortliche unbedingt absichern muss, dass ihm zur Bezahlung von Verwarnungsangeboten auch ein entsprechendes Budget zur Verfügung steht und dass Verwarnungsgelder, die vom Fuhrparkmanagement verauslagt werden, dem jeweiligen Dienstwagennutzer (bei entsprechender arbeitsvertraglicher Regelung) weiter belastet werden dürfen.

Ein allzu laxer Umgang mit Verwarnungsangeboten ist allerdings auch nachteilig. In der Praxis gibt es eine Reihe von Fällen, die automatisch zu einer Ablehnung (= Nichtannahme) des Verwarnungsangebotes führen mit der Folge, dass dann gegen den Betroffenen dennoch ein Bußgeldverfahren eingeleitet werden kann.

Dies ist beispielsweise der Fall, wenn das Verwarnungsgeld zwar bezahlt wird, jedoch nicht innerhalb der Wochenfrist. Das gleiche Problem stellt sich dann, wenn bei der Zahlungsanweisung das Aktenzeichen falsch oder gar nicht angegeben wird oder ein zu geringer Betrag überwiesen wird. Auch wenn unternehmensinterne Regelungen hier aus Kostengründen die Durchführung von Online-Banking vorschreiben, sollte sich das Fuhrparkmanagement die Erlaubnis der Firmenleitung holen, derartige Verwarnungsgelder durch Verwendung der zusammen mit den Anhörungsbögen versendeten Überweisungsträger zu erledigen. Denn hier sind alle notwendigen Angaben vollständig aufgedruckt, so dass bei Verwendung der entsprechenden Überweisungsträger „eigentlich“ nichts schief gehen dürfte – es sei denn, die Bank macht bei der Überweisung selbst einen Fehler.

Fazit – alles könnte so einfach sein?

Der Umgang mit Bußgeldverfahren im Fuhrpark ist eigentlich keine Hexerei. Genau genommen muss der Fuhrparkverantwortliche sich auch gar nicht mit dem Bußgeld- oder Ordnungswidrigkeitenverfahren im engeren Sinne auseinandersetzen. Er muss lediglich durch die bereits genannten organisatorischen Vorkehrungen sicherstellen, dass er rechtzeitig über die Einleitung von Verfahren der Bußgeldbehörde durch Übersendung von Anhörungsbögen Kenntnis erhält und auf diese entsprechend und schnell reagiert. Die Devise heißt dann: Fahrzeug anhand der Fuhrparkunterlagen identifizieren – Fahrer/Nutzerkreis zuordnen – Angaben zur Person/Nutzerkreis im Anhörungsbogen machen – Anhörungsbogen nachweisbar per Fax vorab zurücksenden – Sache (i.d.R.) erledigt! Hilfreich ist es im Übrigen auch, bei ständiger Zusammenarbeit mit einer Rechtsanwaltskanzlei im Rahmen der Schadenregulierung von Fuhrparkschäden auch einen anwaltlichen Ansprechpartner für Bußgeld- und Ordnungswidrigkeitenverfahren zu haben. Denn in vielen Schadenangelegenheiten durch Unfallschäden kommen auch Bußgeldvorwürfe in die Welt. Größere Schwierigkeiten lassen sich meist schon durch telefonische Rückfragen klären, ohne dass hierdurch großartig Anwaltskosten verursacht werden. Für den Fuhrparkmanager ist hier nur wichtig, dass er sich rechtzeitig informiert und entsprechend darauf reagiert.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

Auto WestfalenGas

Zapfen-Streich.

Dem Fiskus ein Schnippchen schlagen: Autogas fahren.

Wie finden Sie eigentlich die Mineralölsteuer? – Genau, wir auch. Deshalb tun wir was dagegen. Mit Westfalen-Autogas. Das ist steuerbegünstigt und kostet deshalb pro Liter bis zu 50 Prozent weniger als Super. Rechnen Sie das mal für Ihren Fuhrpark hoch. Ziehen Sie jetzt die Investitionen für die Fahrzeug-Umrüstung und eine eigene kleine Autogas-Tankstelle ab. Da fahren Sie unterm Strich ganz deutlich ins Plus.

Lust, demnächst ein Steuersparmodell zu fahren? — Rufen Sie an, schreiben, faxen oder mailen Sie.

Energie mit der
Sie rechnen können

Westfalen AG · Westfalengas · 48136 Münster
Fon (kostenfrei) 0 800/776 726 4 · Fax 02 51/6 95-1 29
www.westfalengas.de · service@westfalengas.de

Rundum attraktive Reifen-Dienstleistungen.

Mit den vielseitigen Reifen-Dienstleistungsangeboten der Volkswagen Leasing setzen Sie auf maximale Mobilität zu jeder Jahreszeit. Profitieren Sie von individuellen Angeboten zu Top-Konditionen für Fahrzeuge der Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Škoda. Mehr Informationen erhalten Sie unter **www.volkswagenleasing.de** oder QR-Code für iPhone/Android.

Golf Variant Trendline BlueMotion Technology, 1.6 l TDI 77 kW (105 PS), 5-Gang
Kraftstoffverbrauch kombiniert: 3,9 l/100 km;
CO_2-Emissionen kombiniert: 102 g/km; Effizienzklasse: A+

Leistungen, die überzeugen

- Sommerreifen nach Bedarf (195/65 R 15) ✔
- Winterreifen nach Bedarf (195/65 R 15) inkl. einer Stahlfelge (6J × 15) ✔
- Jahreszeitbedingte Umrüstung ✔
- Verschleißbedingter Reifenwechsel* während der gesamten Vertragsdauer, inkl. Montage und Auswuchten ✔
- Inkl. jahreszeitbedingter Einlagerung ✔

ReifenClever-Paket

26,05 €
zzgl. MwSt., mtl.

*verschleißbedingter Reifenersatz bei Erreichen der gesetzlich vorgegebenen Mindestprofiltiefe gem. § 36 II StVZO

Die Dienstleistung „ReifenClever-Paket" (Flatrate) umfasst bei sachgerechter Nutzung des Fahrzeugs den saison- und verschleißbedingten Ersatz von Sommer- und Winterreifen (sofern die gesetzlich vorgegebene Mindestprofiltiefe erreicht ist) der Marken Semperit, Kleber, Firestone oder Fulda, einschließlich der Kosten für Wuchten, Montage und der saisonalen Umrüstung. Berechnung Ratenbeispiel: Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate. Andere Laufleistung/Laufzeit-Kombinationen nach Absprache möglich.
In Kombination mit einem neuen Leasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Aktionsberechtigt sind Großkunden mit bestehendem Großkundenvertrag sowie gewerbliche Einzelabnehmer.
Stand: 08/2013, Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH

Rechtsprechung

BGH: Personenüberwachung mittels an Kfz angebrachter GPS-Empfänger ist strafbar

Das Landgericht Mannheim hat den Betreiber einer Detektei sowie einen seiner Mitarbeiter wegen gemeinschaftlichen vorsätzlichen unbefugten Erhebens von Daten gegen Entgelt in mehreren Fällen zu Gesamtfreiheitsstrafen unterschiedlicher Höhe verurteilt, deren Vollstreckung es jeweils zur Bewährung ausgesetzt hat.

Die Angeklagten hatten verdeckt für verschiedene Auftraggeber (Privatpersonen) Überwachungsaufträge ausgeführt, die zu Erkenntnissen über das Berufs- und/oder das Privatleben von Personen (Zielpersonen) führen sollten. Die Motive der Auftraggeber waren im Einzelnen unterschiedlich: Vorwiegend ging es um wirtschaftliche und private Interessen, die sich teilweise, etwa im Zusammenhang mit Eheauseinandersetzungen, auch überschnitten.

Zur Erfüllung ihres Auftrags bedienten sich die Angeklagten in großem Umfang der GPS-Technik (Global Positioning System), indem sie einen GPS-Empfänger unbemerkt an den Fahrzeugen der Zielpersonen anbrachten. Dadurch konnten sie feststellen, wann und wo sich das jeweilige Fahrzeug aufhielt. Auf diese Weise erstellten sie Bewegungsprofile der Zielpersonen.

Auf der Grundlage dieser Feststellungen hat das Landgericht die Angeklagten wegen einer Reihe strafbarer Verstöße gegen das Bundesdatenschutzgesetz (§§ 44 iVm. 43 Abs.2 Nr.1 BDSG) verurteilt. Nach Auffassung des Landgerichts waren die Angeklagten nicht im Sinne von §§ 28 Abs. 1 Nr. 2 oder 29 Abs.1 Nr.1 BDSG befugt, die GPS-Empfänger einzusetzen. Differenzierungen zwischen den einzelnen Fällen hat es nicht vorgenommen.

Mit ihren Revisionen haben sich die Angeklagten u.a. gegen die rechtliche Bewertung des Landgerichts gewandt, die Datenerhebung durch die Angeklagten sei unbefugt gewesen. Die erforderliche einzelfallbezogene Abwägung der widerstreitenden Interessen habe das Landgericht nicht vorgenommen.

Der 1. Strafsenat des Bundesgerichtshofs hat entschieden, dass die heimliche Überwachung der „Zielpersonen" mittels eines GPS-Empfängers grundsätzlich strafbar ist. Zwar ist eine Abwägung der widerstreitenden Interessen im Einzelfall erforderlich. Jedoch kann lediglich bei Vorliegen eines starken berechtigten Interesses an dieser Datenerhebung die Abwägung ausnahmsweise (etwa in notwehrähnlichen Situationen) ergeben, dass das Merkmal des unbefugten Handelns bei diesen Einsätzen von GPS-Empfängern zu verneinen ist.

Ob solche Ausnahmen in einigen Fällen vorlagen, konnte nicht abschließend überprüft werden, da das Landgericht, das von einem anderen rechtlichen Maßstab ausgegangen war, hierzu keine ausreichenden Feststellungen getroffen hatte. Dies führte zu einer Aufhebung und Zurückverweisung wegen eines Teils der angeklagten Fälle an eine andere Strafkammer des Landgerichts. Soweit hingegen nach den Urteilsfeststellungen die Annahme eines solchen berechtigten Interesses von vorneherein ausgeschlossen war, hatten die Schuld- und Einzelstrafaussprüche Bestand.
BGH-Urteil vom 04.06.2013, Az. – 1 StR 32/13 (Pressemitteilung des Gerichts Nr. 96/2013)

Unfallgeschädigter muss bei Einwand von Vorschäden zu deren Reparatur vortragen

Es obliegt dem Geschädigten, die Verursachung des Schadens durch das gegnerische Fahrzeug darzulegen und zu beweisen. Der Geschädigte kann selbst kompatible Schäden nicht ersetzt verlangen, wenn jedenfalls nicht mit überwiegender Wahrscheinlichkeit auszuschließen ist, dass sie bereits im Rahmen eines Vorschadens entstanden sind. Bei unstreitigen Vorschäden und bestrittener unfallbedingter Kausalität des geltend gemachten Schadens muss der Geschädigte im Einzelnen ausschließen, dass Schäden gleicher Art und gleichen Umfangs bereits zuvor vorhanden waren, wofür er bei unstreitigen Vorschäden im Einzelnen zu der Art der Vorschäden und deren behaupteter Reparatur vortragen muss.

Dies gilt nicht nur dann, wenn unstreitig oder bewiesen ist, dass die Vorschäden in dem Fahrzeugbereich vorlagen, der Gegenstand des Schadensersatzbegehrens ist. Es genügt, wenn von dem Anspruchsgegner ernsthafte Anhaltspunkte für derartige Vorschäden geltend gemacht werden. Dann muss der Anspruchsteller dies konkret bestreiten und gegebenenfalls den Beweis des Gegenteils führen. Ein für eine Unfallverursachung streitender Anscheinsbeweis kann in diesem Falle nicht mehr eingreifen, so dass die allgemeine Beweislastregel zum Zuge kommt, dass der Anspruchsteller den Schaden als Anspruchsvoraussetzung zu beweisen hat.

Nach diesen Maßstäben ist die Entscheidung des Landgerichts nicht zu beanstanden. Hinsichtlich des Vorschadens fehlt eine konkrete Darlegung, dass dieser Schaden sach- und fachgerecht repariert wurde. Der Verweis auf das Gutachten des TÜV Rheinland genügte hierfür nicht, da sich hieraus nicht ergibt, dass die ordnungsgemäße Reparatur von Vorschäden in dem begutachteten Bereich überhaupt zu erkennen gewesen wären. Dass der Sachverständige „augenscheinlich weder reparierte, noch unreparierte Vorschäden" feststellen konnte, ist hierfür ohne Aussagekraft.

Die Beklagten haben behauptet, das Fahrzeug habe bei einem Unfall einen Vorschaden auf der streitgegenständlichen rechten Fahrzeugseite erlitten. Hierzu hätte der Unfallgeschädigte konkret vortragen müssen. Dass der Schaden vor seiner Besitzzeit lag, enthob den Kläger nicht von seiner Darlegungs - und Beweislast. Wenn es Vorschäden gab, so war es seine Sache, deren Art und Umfang und eine etwaige Reparatur im Einzelnen darzulegen. Jedenfalls in Anbetracht der unstreitig verschwiegenen Vorschäden war vom Unfallgeschädigten eine lückenlose „Schadensbiographie" des Unfallfahrzeugs zu fordern.
OLG Köln, Beschluss vom 08.04.2013, Az. 11 U 214/12

Kostentragungspflicht bei Beseitigung einer Ölverschmutzung nach einem Verkehrsunfall

Zu den Kosten eines Feuerwehreinsatzes nach einem Verkehrsunfall gehören auch die Kosten für die Beseitigung von im Rahmen des Unfalls ausgetretenen Betriebsmitteln eines unfallbeteiligten Pkw. Dabei sind diese Kosten auch dann vom Kfz-Halter zu ersetzen, wenn sie durch eine von der Feuerwehr veranlasste Beauftragung eines Dritten entstanden, der die Verunreinigungen unter Aufsicht der Feuerwehr beseitigte, soweit die anzuwendende kommunale Gebührensatzung den Ersatz von Kosten Dritter vorsieht.

Jedenfalls der Feuerwehr in einer kleinen Gemeinde kann nicht abverlangt werden, dass sie selbst Reinigungsmaschinen für die Nassreinigung einer Straße nach Betriebsmittelverschmutzung vorhält, wenn diese nur wenige Male im Jahr benötigt werden. Bei einer Ölverschmutzung einer Fahrbahn infolge eines Autounfalls ist die Nassreinigung grundsätzlich eine geeignete und erforderliche Form der Gefahrenabwehr. Eine Verhältnismäßigkeit der Nassreinigung ist dabei jeweils im Einzelfall unter Beurteilung der Art und Menge der Gefahrenstoffe, der Beschaffenheit der Straßenoberfläche, der Witterungsverhältnisse und der Verkehrsbedeutung des betroffenen Abschnitts vorzunehmen.
VG Köln, Urteil vom 12.04.2013, Az. 9 K 6650/10

Zur Halterhaftung des Betriebsinhabers wegen Verstoßes gegen das Sonntagsfahrverbot

Auch der Fahrzeughalter kann Täter einer Ordnungswidrigkeit nach §§ 49 Abs. 1 Nr. 25, 30 Abs. 3 Satz 1 StVO sein. Dies bedeutet aber nicht, dass der Fahrzeughalter stets persönlich für einen Verstoß gegen das Sonntagsfahrverbot verantwortlich ist. Vielmehr gelten auch insoweit die von der Rechtsprechung in Bezug auf den Halter entwickelten Grundsätze.

Danach kann der Inhaber eines Betriebes seine Halterpflichten einer anderen Person nicht nur dergestalt übertragen, dass diese sie in eigener Verantwortung zu erfüllen hat; er kann sich auch bei der Erfüllung seiner Pflichten anderer als Hilfspersonen bedienen. Entsprechend der Größe seines Betriebes hat er die organisatorischen Maßnahmen zu treffen, die ein Höchstmaß an Sicherheit gegen einen vorschriftswidrigen Einsatz seiner Fahrzeuge gewährleisten. Damit bleibt er zwar Normadressat; seine Verantwortlichkeit wird aber inhaltlich dahin abgeändert, dass er nur für die Auswahl geeigneter Hilfspersonen und für deren Überwachung einzustehen hat. Art und Umfang der Überwachungspflicht hängen von den Umständen des Einzelfalles ab, insbesondere von der Größe und der Organisation des Betriebes sowie der Zuverlässigkeit und der Fachkunde der beauftragten Aufsichts- und Hilfspersonen sowie der Fahrzeugführer.

Ob dem Betroffenen, gemessen an diesen Grundsätzen, ein fahrlässiges Zulassen des Verstoßes gegen das Sonntagsfahrverbot zur Last gelegt werden kann, lässt sich den Feststellungen des Amtsgerichts nicht entnehmen. Die Gründe des angefochtenen Urteils beschränken sich insoweit nur auf pauschale Ausführungen ohne konkreten Tatsachenbezug; insbesondere fehlen Feststellungen zur Organisation und zu den Entscheidungsprozessen in dem von dem Betroffenen geleiteten Betrieb.

Wegen dieses Mangels ist das angefochtene Urteil nach § 79 Abs. 3 Satz 1 OWiG, § 353 StPO mit den Feststellungen aufzuheben und die Sache nach § 79 Abs. 6 OWiG zu neuer Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Rechtsbeschwerde, an das Amtsgericht zurückzuverweisen.
OLG Hamm, Beschluss vom 29.05.2013, Az. III-3 RBs 336/12, 3 RBs 336/12

Schwarz & rund

So einfach war vor langer Zeit einmal die Reifenbeschreibung. Heutzutage muss der Fuhrparkleiter sich mit zahlreichen Kennzahlen herumschlagen für Energie-Effizienz, Nassbremsverhalten oder Abrollgeräusche, und obendrein mit der Organisation des zweimal jährlichen Reifenwechsels.

Unser Aufmacherbild enthält eigentlich schon einen Fehler: Dort sind es noch fünf Reifen, die es ebenfalls früher üblicherweise im Fahrzeug gab. Der klassische Ersatzreifen wird jedoch immer öfter aus dem Fahrzeug verbannt: Er kostet Geld, Platz und verursacht durch sein Gewicht auch noch einen höheren Kraftstoffverbrauch. Dank flächendeckender Einführung von Reifendruck-Kontrollsystemen werden Reifen mit Notlaufeigenschaften immer häufiger zum Standard, zumal sie ihre etwas rumpeligen Fahreigenschaften von früher durchaus aufgebessert haben. In unserem Special finden Sie eine Übersicht über die verfügbaren Systeme.

Je größer der Fuhrpark, desto aufwändiger ist die Kommunikation und Terminabstimmung mit den Dienstwagennutzern, um die fälligen Reifenwechsel zu koordinieren. Gut, dass es hier Dienstleister gibt, die sowohl die Erinnerung wie auch die Terminabstimmung mit den Fahrern direkt übernehmen. Wir haben in unserer großen Übersicht die Angebote übersichtlich verglichen. CO_2 sparen – und damit Kosten – steht auf immer mehr To-Do-Listen in Fuhrparks ganz weit oben. Hier können die sogenannten Leichtlaufreifen helfen, die zwar in der Anschaffung etwas teurer sind, ihre Mehrkosten jedoch im laufenden Betrieb meist mehr als amortisieren. Dank neuer Gummi-Mischungen bleiben dabei auch Komfort und sicherheitsrelevante Fahreigenschaften nicht auf der Strecke. Auch hierzu finden Sie in unserem Special eine kleine Auswahl.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Felgenkratzer

Oft genügt ein kleiner Augenblick der Unachtsamkeit beim Parken und die schöne Aluminiumfelge streift den Bordstein. Flottenmanagement zeigt auf, ab wann sich eine Felgenreparatur lohnt.

Viele werden das Missgeschick kennen: Um den Verkehrsfluss nicht zu stören, parkt man hastig längs in die Parklücke ein, dabei deutet ein unangenehmes Geräusch darauf hin, dass die teure Aluminiumfelge die Bordsteinkante gestreift hat. Der Lack ist beschädigt, die Felge weist unansehnliche Kratzspuren oder gar tiefe Schrammen auf, die selbst mit einem Lackstift nicht mehr zu retuschieren sind.

Schon von Natur aus haben Alu-Felgen einige Feinde: Neben Fahrbahnkanten zählen auch Steinschläge oder Streusalz zu diesen, welche dem leichten Material zumindest äußerlich schwer zu schaffen machen. Daneben können diese aber auch durch Unfälle oder Schlaglöcher so deformiert werden, dass hier auch ein gewisses Sicherheitsrisiko entsteht. Denn die Felge ist neben dem Reifen das wichtigste Bindeglied zur Straße. Aber selbst dann muss das nicht gleich bedeuten, dass beschädigte Alu-Felgen zum Schrott gehören.

Insbesondere am Ende eines Fahrzeugzyklus im Unternehmen, sei es die Leasingrückgabe oder die Aussteuerung bei Kauffahrzeugen, sind abgeschürfte Alu-Felgen nicht nur unschön und ärgerlich, sondern sie können gleich noch einmal teuer werden. Denn schließlich lassen diese auf häufigere innige Kontakte mit Randsteinen schließen. Die Folge: Es droht ein deutlicher Preisabschlag. Unlängst haben professionelle Fahrzeugaufbereiter vor diesem Hintergrund die Felgenreparatur – als Spezialgebiet der sogenannten Smart-Repair – in ihr Dienstleistungsprogramm aufgenommen.

In einem Eingangstest wird die Felge zunächst auf technische Mängel, wie beispielsweise Verformungen, überprüft. Ist der Rundlauf in Ordnung können bei kleineren Kratzern oder Korrosion beschädigte Stellten einfach ausgeschliffen werden. Bei tiefen Kratzern muss hingegen zunächst das fehlende Material aufgeschweißt werden, wobei es wichtig ist, dass Felge und Schweißdraht aus der gleichen Legierung sind. Im folgenden Schritt wird das überstehende Material bündig abgeschliffen, sodass die Dicke des Kantenbereichs gleich ist. Abschließend geben mehrere Schichten Speziallack der Felge die identische Farbe zurück. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, können die Fahrzeugaufbereiter dabei auf die Originalfarbtöne der jeweiligen Felgenhersteller zurückgreifen. Dadurch ist es in der Regel möglich, jeweils auch nur eine einzige Felge zu lackieren. Nach einer halben Stunde im Ofen ist der Lack ausgehärtet und die Reparatur ist abgeschlossen. Die Kosten dafür variieren je nach Schadensumfang und Felgengröße. Für die Behebung von kleineren Kratzern und Korrosionsschäden muss der Fuhrparkverantwortliche hier mindestens 40 bis 50 Euro einkalkulieren. Aufwendigere Reparaturen können mit 150 Euro und mehr zu Buche schlagen. Eine solche Instandsetzung lohnt sich aber dennoch bei teureren Alurädern zu Preisen von 300 Euro und mehr.

Helle Flecken oder Risse in der Beschichtung der Felge, insbesondere bei ab Werk polierten beziehungsweise glänzenden Felgen, deuten oft auf einen Oxidationsschaden hin. Bei solchen Schäden muss bei der Bearbeitung Material innerhalb der Werkstoleranzen abgenommen werden, um für den weiteren Arbeitsablauf wieder „gesundes" Material zu erhalten. Danach ergibt sich ein dem Original entsprechendes Bild, das mit speziellem Klarlack für Leichtmetallfelgen wieder versiegelt werden kann. Für eine so aufbereitete Felge sollte der Fuhrparkbetreiber einen Preis ab 100 Euro einkalkulieren.

Wie eingangs beschrieben, sollte die Felge zunächst hinsichtlich technischer Mängel vom Aufbereiter untersucht werden. Denn gerade Rundlaufschäden – infolge von Dellen oder Beulen – verbergen oft Risse, die eine alltagstaugliche und sichere Felge ausschließen. Viele Experten raten hierbei von einer Instandsetzung ab, da sich durch das Erwärmen und den Walzvorgang während der Reparatur ein erhöhtes Bruchrisiko für die Felge ergeben kann. Durch das Weichmachen während der Reparatur geht man davon aus, dass sich das Gefüge ändert und dies Risse oder Brüche in der Felge zur Folge hat.

Insgesamt betrachtet gibt es heute viele Möglichkeiten die lieb gewonnene Alu-Felge nach einer Beschädigung wieder instand zu setzen. In Anbetracht des Restwertes beim Verkauf oder der Leasingrückgabe ist dies auch anzuraten. Jedoch sollte der Fuhrparkverantwortliche hierbei immer den Sicherheitsaspekt mit in die Überlegung einbeziehen. So kann ein oberflächlicher Schaden auch in der Felgenstruktur sicherheitsrelevante Mängel aufweisen. Daher sollte man sich hier im Zweifelsfall für eine Ersatzfelge entscheiden.

Aufgetrumpft

Novofleet-Kunden können seit Ende Mai auch Reifenservices bargeldlos begleichen. Die Novofleet Card bietet den Kunden jetzt Zugriff auf die über 300 Servicezentren der Michelin-Tochter Euromaster. Flottenmanagement fragte bei Thomas Stelzer (Internationaler/Nationaler Key Account Manager bei Euromaster) und Ralf Turley (Geschäftsführer bei Novofleet) genauer nach.

Thomas Stelzer (li.) im Gespräch mit Ralf Turley (re.)

Flottenmanagement: Wie kam es zu der Kooperation? Welche Überlegungen stecken hinter der Kooperation?

Thomas Stelzer: Im Bereich Breakdown-Service für Lkw arbeiten wir bereits seit vielen Jahren sehr gut mit dem DKV Euro Service, der bekanntesten Tochter innerhalb der EGRIMA Gruppe, zusammen. Über diese Verbindung kam auch der Kontakt zur Novofleet zustande.

Ralf Turley: Aufgrund der guten Zusammenarbeit von Euromaster und DKV Euro Service im Lkw-Segment haben wir beschlossen, die Dienstleistungen von Euromaster über die Novofleet auch auf gewerbliche Pkw-Fuhrparks zugeschnitten anzubieten.

Flottenmanagement: Steht dieser Mehrwert jedem Novofleet Card-Besitzer zur Verfügung?

Thomas Stelzer: Jeder Novofleet Card-Besitzer profitiert von besonderen Leistungen beim Reifen- und Autoservice. Der Reifenservice umfasst eine fachmännische Beratung zu unserem gesamten Reifen- und Alufelgen-Vollsortiment, einen kostenlosen 10-Punkte-Mastercheck, natürlich die bequeme Online-Terminreservierung und die 5-Sterne-Unterbringung in unserem Reifenhotel. Unser Angebot im Bereich Autoservice erstreckt sich von der Beratung über Inspektionen nach Herstellervorgaben mit Mobilitätsgarantie, Klimaanlagen-Wartung bis hin zur regelmäßigen Überprüfung aller wichtigsten Fahrzeugkomponenten. Eine Vorort-Betreuung durch einen regionalen Außendienst-Fachmann zählt ebenso zum Euromaster-Service wie der regelmäßige Führerschein- und UVV-Check.

Flottenmanagement: Haben Sie vor, ähnliche Kooperationen auszubauen?

Ralf Turley: Wir werden unser Portfolio im Bereich fahrzeugbezogene Services in den kommenden Wochen und Monaten Stück für Stück erweitern. Im Bereich Fahrzeugwäsche arbeiten wir zwischenzeitlich mit den Anbietern CleanCar und Clean Line zusammen. Im Bereich der Fahrzeugaufbereitung können unsere Kunden das Angebot der LPS-Service-Center- und Scheiben-Doktor-Filialen in Anspruch nehmen. Die Aufnahme weiterer Services ist in Planung.

Flottenmanagement: Ist die Nutzung der Produkte und Services von Euromaster eingeschränkt? (Ähnlich wie beim Tanken sind Zubehör oder Speisen oft ausgeschlossen.)

Thomas Stelzer: Nein, bei uns gibt es keinerlei Einschränkung.

Flottenmanagement: Gibt es wie beim Tanken auch Vergünstigungen bei der Nutzung oder dem Kauf von Produkten aus dem Sortiment von Euromaster?

Thomas Stelzer: Alle Novofleet Card-Inhaber profitieren von Großkundenrabatten in sämtlichen Bereichen.

Flottenmanagement: Gilt dieses Angebot auch für Filialen von Euromaster im Ausland?

Thomas Stelzer: Das Angebot gilt derzeit nur für Deutschland. Eine Ausweitung auf weitere europäische Länder ist aber durchaus möglich, da Euromaster in 17 europäischen Ländern vertreten ist. Wir können von Deutschland aus auf Wunsch jederzeit eine internationale Ausweitung der Zusammenarbeit koordinieren.

Flottenmanagement: Gibt es mobile Anwendungen/Apps, die diesen Service unterstützen?

Ralf Turley: Der Nutzer kann über den Novofleet Stationsfinder auf unserer Website die Euromaster-Stationen in seiner Nähe aufrufen. Über die Smartphone-fähige Euromaster-Website kann er das gewünschte Produkt auswählen und einen Termin machen.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Verstärkt

Fuhrparkmanagement- und Leasinggesellschaften verstärken zunehmend ihre internationale Ausrichtung. Um diesem dynamischen Marktumfeld gerecht zu werden, bündelt die Goodyear Dunlop Gruppe das Flottengeschäft in Deutschland, Österreich und der Schweiz seit 1. Juli 2013 unter dem Dach der GDHS-Tochtergesellschaft 4Fleet Group GmbH in Köln. Ziel ist es, damit das Netzwerk der Reifenfachhandelsbetriebe und des Serviceangebots für die Fuhrparks und Leasinggesellschaften in den Ländern, die die gleiche Reifen-Saisonalität haben und sogenannte Winterreifenländer sind, weiter auszubauen. Die 4Fleet Group zählt mit einem Netzwerk von 1.120 Servicestationen in den drei Ländern bereits heute zu den führenden Dienstleistungsunternehmen auf dem Gebiet des Reifenmanagements. Zu den Angeboten zählt unter anderem die mobile Reifenmontage vor Ort, das sogenannte „Mobile Fitting“.

Zuverlässiger

Seit einigen Jahren gehören UHP- und Runflat-Reifen zu den zuverlässigsten Reifen auf dem Markt. Die modernen, breiteren Reifen haben gegenüber schmalen Pneus erhebliche Vorteile in den Bereichen Spurwechsel, Stabilität und Präzision. Eigenschaften, die vor allem bei weit über 200 km/h eine immer größere Rolle in puncto Sicherheit spielen. Herkömmliche Reifen werden den Ansprüchen und Belastungen, die die Höchstgeschwindigkeiten vieler Fahrzeugmodelle mit sich bringen, kaum mehr gerecht. So verwundert es nicht, dass die Nachfrage nach UHP- und Runflat-Reifen mit den Jahren deutlich gestiegen ist. Sie gehören längst bereits vom Werk aus zur modernen Standard-Ausstattung bei vielen Fahrzeugklassen. Deutschlandweit ist fast schon jedes dritte Fahrzeug mit diesen Produkten auf den Straßen unterwegs, von Sportwagen über Kleinwagen, Minivans, Mittel- und Kompaktklasse-Fahrzeugen bis hin zu Geländewagen.

ŠKODA

Komfortabler kann man sich in seinem Budget nicht bewegen. Der Neue ŠKODA Superb.

Der Neue ŠKODA Superb. Mehr Raum für Komfort.

Ein erfolgreiches Unternehmen hat die Zahlen immer im Blick. Mit dem Superb fällt das besonders leicht. Denn er überzeugt nicht nur mit sparsamen Motoren und geringem CO_2-Ausstoß. Auch sein erstklassiger Komfort und sein riesiges Platzangebot machen jede Strecke zum Gewinn. Überzeugen Sie sich selbst, wie komfortabel der Superb in Ihre Budgetplanung passt – am besten bei einer Probefahrt. Oder lehnen Sie sich zurück, während wir Ihnen ein passendes Angebot für Ihren Fuhrpark machen. Weitere Informationen erhalten Sie unter unserer Business-Hotline 0 18 05/25 85 85 (0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.) oder www.skoda-superb.de

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 13,0 – 5,2; außerorts: 7,0 – 3,8; kombiniert: 9,3 – 4,3; CO_2-Emission, kombiniert: 217 – 113 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Richtig Druck machen

Fahren mit geringem Reifendruck ist unwirtschaftlich, umweltschädlich, im Extremfall gefährlich – und bei Autofahrern weit verbreitet. Aus gutem Grund schreibt die Europäische Union deshalb ab November 2014 für alle neuen Pkw und Wohnmobile die serienmäßige Ausstattung mit einem Reifendruckkontrollsystem (RDKS) vor. Dabei steht es den Herstellern frei, welche Methode der Druckmessung sie wählen.

Reifendruckkontrollsysteme nehmen dem Fahrer nicht immer die Messarbeit ab

Etwas Verlust ist immer: Bis zu 0,1 Bar pro Monat beträgt laut ADAC der natürliche Diffusionsverlust eines Reifens. Wird der Druckabfall nicht zeitnah ausgeglichen, geht das schnell ins Geld: Ein Minderdruck von 0,2 Bar erhöht den Kraftstoffverbrauch bereits um 1 Prozent. Und wer dauerhaft mit einem Defizit von 0,6 Bar unterwegs ist, halbiert die Lebensdauer seiner Reifen und vergrößert zudem sein Unfallrisiko. Denn mit nachlassendem Druck verschlechtern sich auch die Fahreigenschaften des Autos. Bis hin zum totalen Stillstand durch einen Reifenplatzer – in der Praxis inzwischen allerdings eine Seltenheit.

Trotzdem stößt die Empfehlung von Reifenexperten, mindestens einmal im Monat den Reifendruck zu überprüfen, auf wenig Gegenliebe: Rund jeder dritte Wagen ist in Deutschland mit falschem Luftdruck unterwegs. Und zu einem wahrhaft alarmierenden Ergebnis kommt der Reifenhersteller Bridgestone bei seiner aktuellen Reifensicherheitsstudie: Danach litten 2012 in Europa 78 Prozent der Fahrzeuge unter Luftnot. Durch einen Mehrverbrauch von 3,9 Milliarden Liter Kraftstoff wurden 9,2 Millionen Tonnen CO_2-Emissionen sinnlos in die Luft geblasen.

Der positive Aspekt dieser Nachricht: Mit diesem Übermaß an Verschwendung soll künftig Schluss sein. Dafür sorgt die EU-Verordnung 661/2009, die für Neuwagen eine Ausstattung mit Reifendruckkontrollsystemen vorschreibt, um damit einen Beitrag zur Senkung des CO_2-Ausstoßes zu leisten.

Verpflichtend war diese Technologie bisher nur für Pneus mit Notlaufeigenschaften. Seit November 2012 müssen nun alle neu homologierten Fahrzeugmodelle über einen Druckwächter verfügen. Und ab November 2014 gilt die Vorgabe dann für sämtliche Neuzulassungen der Klasse M1, also für Pkw und Wohnmobile. Festgeschrieben ist in der EU-Verordnung, dass alle Reifendruckkontrollsysteme einen Druckabfall von 20 Prozent vom fahrzeugindividuellen Richtwert registrieren müssen. Keine Vorgaben sind dagegen hinsichtlich der zum Einsatz kommenden Technologien enthalten. Hier liegt es in der Entscheidung der Hersteller, welche Systeme sie ihren Kunden anbieten. Zwei Varianten stehen zur Auswahl – die direkt und die indirekt messenden Systeme.

Präzise aber teuer

Direkt messende Systeme erkennen einen Druckverlust am schnellsten und warnen auch bei einem schleichenden Luftverlust. Dabei wird dem Fahrer der exakte Luftdruck jedes einzelnen Reifens im Cockpit angezeigt. Allerdings sind sie mit einem Durchschnittspreis zwischen 200 bis 300 Euro im Volumensegment auch deutlich teurer als indirekt messende Systeme.

Grund dafür ist die Komplexität der Technologie: Die Überwachung des Reifens erfolgt durch fahrzeugindividuelle Sensoren, die bei den meisten Systemen im Reifeninneren an der Felge befestigt sind. Dort messen sie den Luftdruck und die Lufttemperatur und senden diese Daten per Funk an ein Steuergerät. Stellt dieses bei einem oder mehreren Reifen eine Unterschreitung des Solldrucks fest, wird der Fahrer über ein Signal in der Instrumententafel informiert.

Die Fähigkeit, selbst geringe Abweichungen präzise zu erfassen, ist das große Plus dieser Assistenten. Ihre Zuverlässigkeit verdanken sie vor allem ihren leistungsfähigen Sensoren. Dass deren Potenzial noch längst nicht erschöpft ist, erklärt Enno Pflug, Sprecher der Continental-Division Interior bei der Continental Automotive GmbH: „Moderne Sensoren sind heute schon in der Lage, neben dem Luftdruck und der Temperatur auch den Beladungszustand des Fahrzeugs oder die aktuelle Bereifung zu erfassen. Im nächsten Entwicklungsschritt werden die Module eine Reihe zusätzlicher Komfort- und Sicherheitsfunktionen bieten. Dazu zählt beispielsweise die frühzeitige Information über einen notwendigen Reifenwechsel oder die Warnung vor glatten Straßenverhältnissen."

Die hoch entwickelte Sensorentechnologie ist gleichzeitig auch einer der gravierendsten Nachteile der direkt messenden Systeme. Denn zurzeit praktizieren die Hersteller das Prinzip der teuren Vielfalt. Bedeutet: Beinahe jedes Modell ist mit fahrzeugspezifischen Sensoren ausgestattet. Die damit verbundene Produktion in kleiner Stückzahl treibt die Kosten in die Höhe, sodass bei Volumenmodellen wie VW Passat, Opel Astra und Ford Mondeo Preise von 200 bis 300 Euro für das direkt messende System verlangt werden. Deutlich teurer wird es im Premiumbereich. Bei der Mercedes S-Klasse sind 381 Euro, beim Porsche Boxster gleich 619 Euro fällig.

Allerdings ist die Kalkulation damit noch nicht komplett. Denn zum Anschaffungspreis kommen – solange der Wagen nicht mit Ganzjahresreifen ausgestattet ist – die Ausgaben für einen weiteren Sensorensatz für das Winterkomplettrad zuzüglich der Werkstattkosten für Montage und Kalibrierung.

Die Entscheidung, ob auch der zweite Reifensatz mit Drucksensoren ausgestattet werden soll, ist dem Verbraucher übrigens nicht freigestellt. Dr.-Ing. Klaus-Peter Glaeser von der Bundesanstalt für Straßenwesen zur Rechtslage ab 2014: „Wenn ein Fahrzeug Sommerreifen und ein direkt messendes System hat und auf Winterreifen umgerüstet werden soll, müssen auch die neu zu beschaffenden Felgen beziehungsweise das Ventil mit einem Reifendruckkontrollsystem nachgerüstet werden. Das Fahrzeug darf also nicht ohne RDKS betrieben werden."

Ein weiterer Schwachpunkt neben dem Kostenfaktor ist die mechanische Verwundbarkeit der direkt messenden Systeme. Auch hier stehen die Sensoren im Mittelpunkt beziehungsweise die Art ihrer Anbringung. Befestigt werden die Module bei

den meisten Systemen an der Felge, und zwar im Verbund mit dem Ventil. Ein Nachteil dieser Platzierung: Die Module können beim Abziehen des Reifens von der Felge beschädigt werden. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass die speziell für diesen Einsatz konzipierten Metallventile durch Korrosion oder durch besonders aggressive Mittel zur Felgenpflege angegriffen werden. Verschiedene Hersteller arbeiten deshalb an Lösungen, bei denen die Sensoren direkt unter die Lauffläche des Reifens eingeklebt werden.

Nur bedingt hilfreich

Entweicht Luft aus einem Reifen, wird sein Umfang geringer und er muss sich im Vergleich zu den anderen schneller drehen. Diesen physikalischen Effekt machen sich indirekte Systeme zunutze, indem sie die Rotation der einzelnen Räder überwachen. Dies geschieht in der Regel mithilfe der Raddrehzahlsensoren des Antiblockiersystems (ABS). Sobald das Steuergerät eine Drehzahlabweichung eines Rades im Vergleich zu den anderen feststellt, wird dieses als Druckabfall interpretiert und es erfolgt eine Warnmeldung.

Genau genommen wird der Reifendruck bei diesem Verfahren also nicht konkret gemessen, sondern indirekt, unter Zuhilfenahme bereits vorhandener Technologien berechnet. Der große Vorteil: Als eine reine Softwarelösung, die keine eigenen Bauteile benötigt, ist das System wartungsfrei und preiswert. Rund 85 Euro kostet das Ausstattungsextra beispielsweise beim VW Passat. Und bei einer ganzen Reihe von Fahrzeugen gehört es bereits zum Serienumfang.

Sensible Messtechnik am Ventil

Allerdings müssen sich Fahrer, die sich für ein indirektes System entscheiden, mit deutlich weniger Leistung zufriedengeben. Indirekte Systeme reagieren nicht nur wesentlich langsamer als die direkt messende Konkurrenz, sie informieren auch weniger genau. So wird eine Warnmeldung nur dann abgesetzt, wenn einem einzelnen Reifen die Luft ausgeht. Einen gleichmäßig an allen vier Reifen auftretenden Druckverlust können die Systeme dagegen nicht erkennen. Genau diese natürlichen Diffusionsverluste sind aber die Hauptursache für das Fahren mit zu niedrigem Fülldruck. Damit bieten die indirekten Systeme zwar einen Gewinn an Sicherheit, die regelmäßige Luftdruckkontrolle an der Tankstelle machen sie aber nicht überflüssig.

Die Ausstattungspflicht mit Reifendruckkontrollsystemen wird sich für viele Autofahrer positiv, in Form sinkender Verbrauchskosten, auswirken. Auf einen deutlichen Mehraufwand bereitet sich der Reifenhandel vor: „Ohne Frage stellt der serienmäßige Einsatz von Reifendruckkontrollsystemen die Branche vor einige Herausforderungen. Der Aufwand für den Reifenwechsel wird steigen, da die Systeme jeweils geprüft und neu kalibriert werden müssen“, erklärt David Plättner, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit Dunlop Goodyear bei der Dunlop Tires Germany GmbH. Auch aus diesem Grund arbeiten die Zulieferer derzeit intensiv an Verbesserungen ihrer Produkte. Im Bereich der direkt messenden Systeme haben Hersteller wie Schrader, Alligator oder VDO universell einsetzbare Sensoren entwickelt, die in Zukunft die teuren, fahrzeugspezifischen Module ersetzen könnten. Indirekte Systeme sollen hingegen künftig in der Lage sein, auch gleichmäßige Druckverluste an allen vier Reifen zu erkennen.

Die spinnen ja...

...so eine versponnene Anzeige zu schalten, nur um aufzufallen! Wie Sie sehen, hat es aber funktioniert. Und wo Sie sich gerade so mit uns beschäftigen - informieren Sie sich doch einmal über unseren auffallend guten Flotten- und Leasing-Service. Unser Netzwerk besteht aus über 330 Fachhandelsbetrieben in Deutschland und Österreich mit kompetentem Reifen- und Autoservice.

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Kuhl
Telefon +49 (0) 160 - 90 76 04 09
E-Mail: andreas.kuhl@efr-online.de

www.efr-online.de

...hier bin ich richtig!

EFR
Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler
Mitglied der IFS International-Fleet-Service GmbH
IFS International-Fleet-Service

Axel Vaßen (Lanxess AG, links) im Gespräch mit Steven Bohg (Flottenmanagement) über die Entwicklungen bei rollwiderstands-optimierten Hochleistungsreifen

Grüne **Wunder**

Interview mit Axel Vaßen (Flottenexperte bei der Lanxess AG)

Flottenmanagement: Die Treibstoffkosten zählen zu den größten Kostentreibern im Fuhrparkmanagement. Wie können diese Kosten bereits bei der Reifenwahl so niedrig wie möglich gehalten werden?

Axel Vaßen: Grundsätzlich hat der Reifen, egal in welcher Fahrzeugklasse, einen hohen Einfluss auf den Spritverbrauch. Beim Pkw beispielsweise gehen allein zwanzig bis dreißig Prozent zulasten des Reifens. Rein rechnerisch bedeutet dies, dass jede vierte bis fünfte Tankfüllung nur dazu dient, den Rollwiderstand – sprich der Widerstand, den die Reifen auf der Fahrbahn haben – durch die Energie des Kraftstoffs zu überwinden. Die Reifenindustrie ist bestrebt, den Rollwiderstand durch innovative Qualitätsreifen so gering wie nur möglich zu halten, ohne dabei andere Eigenschaften wie beispielsweise die Sicherheit zu vernachlässigen.

Flottenmanagement: Rollwiderstandsarme Qualitätsreifen, auch „Grüne Reifen" genannt, können den Spritverbrauch maßgeblich beeinflussen. Welchen Anteil nehmen die Pneus am gesamten Spritverbrauch eines Pkw ein? Welche Einsparungen lassen sich durch die Umrüstung auf „Grüne Reifen" gegenüber einem Standardreifen erzielen?

Axel Vaßen: Wir verstehen unter „Grünen Reifen" Pneus, die nicht nur beim Rollwiderstand, sondern über alle Leistungskriterien hinweg – hier sind beispielsweise Sicherheit und Langlebigkeit zu nennen – gute bis sehr gute Performance zeigen. Daher plädieren wir bei Lanxess auch nicht für Reifen, mit denen man zwar viel Sprit sparen, aber am Ende nicht mehr ordentlich bremsen kann. Beide Faktoren müssen stimmen. Grundsätzlich lassen sich mit guten Pkw-Reifen fünf bis sieben Prozent Sprit einsparen. Aufklärung schafft hier das verpflichtende EU-Reifenlabel. Es zeichnet Reifen bei den Kriterien „Nasshaftung" und „Rollwiderstand" mit den Werten „A" (sehr gut) bis einschließlich „G" aus. Wir sprechen von „Grünen Reifen", wenn mindestens Kategorie „C" oder besser erreicht wird. Das dritte Kriterium des EU-Reifenlabels zeigt die Geräuschemissionen an.

Flottenmanagement: Was ist aus Ihrer Erfahrung heraus die Hauptmotivation der Fuhrparkleiter für die Umstellung auf „Grüne Reifen": Der Kostenspareffekt oder die unternehmensinternen Umweltvorgaben?

Axel Vaßen: Wir haben beobachtet, dass sowohl die Einsparungen bei den Treibstoffkosten, wie auch die durch „Grüne Reifen" verringerten CO_2-Emissionen zu den Hauptmotiven bei den Fuhrparkverantwortlichen zählen. Insbesondere Flotten, die viele Fahrzeuge umfassen, oder große Logistikunternehmen verringern durch den Einsatz von „Grünen Reifen" den Kraftstoffverbrauch und damit auch die Treibstoffkosten und die Schadstoffemissionen deutlich. „Grüne Reifen" sind also nicht nur gut für das Portemonnaie, sondern auch für die Umwelt. Insbesondere bei Unternehmen im Dienstleistungsbereich nimmt der Kohlenstoffdioxidausstoß des Fuhrparks einen großen Anteil ein, und gerade hier können rollwiderstandsoptimierte Hochleistungsreifen dazu beitragen, die Gesamtemissionen deutlich zu senken.

Flottenmanagement: Neben dem Rollwiderstand zählen Sicherheit und Lebensdauer zu den Kernkriterien bei der Reifenentwicklung. Welchen Zwängen ist der Rollwiderstand im „magischen Dreieck" des Autoreifens ausgesetzt? Wo liegt das Limit der Senkung des Rollwiderstandes? Und wie können Hochleistungs-Synthesekautschuke das „magische Dreieck" ausweiten?

Axel Vaßen: Früher hieß es, dass ein Reifen mit einem geringen Rollwiderstand zwangsläufig ein schlechteres Bremsvermögen besitzt. Diese These hat sich über lange Zeit in den Köpfen der Verbraucher und Reifentester festgesetzt. Diese Aussage entspricht aber nicht mehr der Realität. Wir können mit unseren bereits auf dem Markt sowie in der Entwicklung befindlichen Hochleistungs-Synthesekautschuken das sogenannte „magische Dreieck" der Reifentechnologie weiter aufspannen. Dadurch ist es möglich, einen besseren Kompromiss aus geringem Rollwiderstand, guten Bremseigenschaften sowie einem geringen Abrieb, sprich Verschleiß, zu erzielen.

Mit der neuen Generation der Synthesekautschuke ist es möglich, die Leistungsfähigkeit eines Reifens zu erhöhen – und das ohne Einbußen an anderer Stelle. So verringert etwa die Verarbeitung von Neodymium-basiertem Performance Butadien-Kautschuk (kurz Nd-PBR) dank seiner optimierten Molekülstruktur den Abrieb eines Pneus – bei gleichzeitiger Verbesserung des Rollwiderstandes. In Kombination mit spe-

(Fortsetzung auf S. 78)

Der A.T.U Rundum-Service für Ihren Fuhrpark

Auto-Glas-Service

Wir bieten Glas-Service für alle Fahrzeughersteller und -modelle. Mit rund 600 Filialen ist A.T.U die Nummer 1 in Deutschland bei der Anzahl der Autoglas-Servicestellen!

» Autoglas-Austausch
» Steinschlag-Reparatur
» Vor-Ort-Service
» Hol- und Bringservice

Scheibenreparatur der Extraklasse mit Premium Harz TL 4.12 Perfect View

Goldene Flottina 2012
Erster Platz in der Kategorie „Beliebteste freie Werkstatt"

www.atu.de/b2b oder unter +49 (0) 180 6 27 27 28 981*

* vodafone 0,20 Ct. je Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 Ct. je Anruf aus den dt. Mobilfunknetzen

Die Nr.1 Meisterwerkstatt

ziellen Lösungs-Styrol-Butadien-Kautschuken (SBR) von Lanxess kann der Rollwiderstand weiter reduziert und die Nasshaftung erhöht werden. Unserer Meinung nach trägt zudem das EU-Reifenlabel einen entscheidenden Teil dazu bei, die Reifenentwicklung stetig voranzutreiben, da die Leistung für jedermann sichtbar wird. Das wiederum erhöht die Bemühungen der Reifenhersteller, in den zentralen Leistungskriterien besser zu sein als ihre Mitbewerber.

Flottenmanagement: SUVs erfreuen sich auch im User-Chooser-Bereich zunehmender Beliebtheit. Welche speziellen Anforderungen stellen diese geländegängigen Fahrzeuge an die Entwicklung von „grünen Reifen" für dieses Segment?

Axel Vaßen: Ein „Grüner Reifen" für SUVs ist nicht nur hinsichtlich der Kautschukmischungen, sondern auch in Bezug auf die Konstruktion eine Herausforderung für die Reifenindustrie. Denn insbesondere die unterschiedlichen Untergründe, seien es glatte Fahrbahnen oder eben auch raues Gelände, bedingen eine erhöhte Stabilität der Reifen. Dies führt wiederum zu einem schwereren Reifen, der natürlich auch einen höheren Rollwiderstand und damit einen höheren Kraftstoffverbrauch besitzt. Jedoch beweisen unter anderem die „grünen" Entwicklungen bei Lkw-Reifen, dass Anforderungen wie hohe Stabilität und ein hohes Fahrzeuggewicht keine Ausschlusskriterien für „Grüne Reifen" sind. Daher gehen wir davon aus, dass auch im SUV-Segment ein Trend zu rollwiderstandsarmen Reifen, die eben auch die Robustheit und Stabilität für Geländeausflüge bieten, zu verzeichnen sein wird.

Flottenmanagement: Schon jetzt läuft die Produktion von Winterreifen bei den Reifenherstellern auf vollen Touren. Bisher fehlen jedoch rollwiderstandsoptimierte Winterreifen im Sortiment vieler Hersteller. Warum ist die Herstellung von „Grünen Reifen" für die Wintersaison so schwierig?

Axel Vaßen: Der Winterreifen hat von seiner Konzeption her andere Funktionsansprüche als ein Sommerreifen. Beispielsweise sollen Winterreifen dem Fahrzeug auch auf Schnee den nötigen Grip verleihen, das bedeutet aber auch ein weicheres, tieferes Profil, um eine bessere Traktion im Schnee zu gewährleisten. Bereits zur vorhergehenden Winterreifensaison hatten einige Hersteller rollwiderstandsoptimierte Winterreifen angekündigt. Beim EU-Reifenlabel bewegten sich die Winterreifen im Großen und Ganzen beim Rollwiderstand auf dem „C"-Niveau. Wir können auf die kommenden Winterreifen gespannt sein, da früher oder später auch in diesem Segment mit Labelwerten im „A"- und „B"-Bereich beim Rollwiderstand zu rechnen ist.

Flottenmanagement: Pünktlich zum Start des EU-Reifenlabels im vergangenen Winter konnten Verbraucher mithilfe des Spritspar-Rechners von Lanxess die zu erwartenden Einsparungen bei der Umrüstung auf „Grüne Reifen" errechnen. Auf welcher Grundlage erfolgt die Berechnung des Sparpotenzials? Können Sie anhand eines Beispiels den Spareffekt von „Grünen Reifen" gegenüber Standardreifen erläutern?

Axel Vaßen: Der Spritspar-Rechner ist eine Gemeinschaftsentwicklung der Technischen Universität München und von Lanxess. Darüber hinaus war es für uns wichtig, dass eine unabhängige Institution, in unserem Fall der TÜV Rheinland, die gesamte Applikation zertifiziert und damit auch den Mehrwert für den Verbraucher bescheinigt.

Ich gebe Ihnen für die Berechnung ein Beispiel: Mit einem Wechsel von„F"- auf „B"-Reifen spart ein Autofahrer bei einer Laufleistung von 15.000 Kilometern, einem Durchschnittsverbrauch von sieben Liter auf hundert Kilometern und einem Kraftstoffpreis von 1,60 Euro im Jahr etwa 135 Euro an Treibstoffkosten. Zudem kann der Nutzer mit der App auch gleich erfahren, nach wie vielen Kilometern beziehungsweise Monaten sich der mögliche Mehrpreis eines „Grünen Reifens" amortisiert. Im Falle eines Aufpreises von zehn Euro würde sich der Wechsel in diesem Beispiel nach bereits vier Monaten oder 4.400 Kilometern bezahlt machen. Darüber hinaus gibt die Applikation auch Auskunft über Einsparungen bei Kohlenstoffdioxid-Emissionen, Kraftstoffverbrauch und die Bremswege der unterschiedlichen Reifenklassen.

Axel Vaßen: *„Rollwiderstandsoptimierte Reifen mit Labelwerten von „A" oder „B" bei der Nasshaftung verkürzen den Bremsweg auf nasser Fahrbahn aus 80 Stundenkilometer um rund 18 beziehungsweise 14 Meter im Vergleich zu einem „F"-gelabelten Reifen."*

Flottenmanagement: Welche weiteren Funktionen bietet der Spritspar-Rechner von Lanxess bereits heute dem Verbraucher? Und wie kann der Spritspar-Rechner auch Flottenverantwortliche bei der täglichen Arbeit unterstützen? Sind mittelfristig Entwicklungen insbesondere für den Flottenbereich geplant?

Axel Vaßen: Unsere Spritspar-App gibt nicht nur Auskunft zum Sparpotenzial von „Grünen Reifen", sondern auch Informationen zu dem veränderten Bremsweg auf nasser Fahrbahn durch den Wechsel auf „grüne" Hochleistungsreifen. Rollwiderstandsoptimierte Reifen mit Labelwerten von „A" oder „B" bei der Nasshaftung verkürzen den Bremsweg auf nasser Fahrbahn aus 80 Stundenkilometer um rund 18 beziehungsweise 14 Meter im Vergleich zu einem „F"-gelabelten Reifen. Somit steht das schlechter bereifte Fahrzeug rund vier Fahrzeuglängen vor dem Fahrzeug mit Hochleistungsreifen. Im Ernstfall können diese Meter Leben retten.

Den Flottenverantwortlichen bieten wir jetzt einen Flotten-Rechner an, in dem der Fuhrparkmanager seine gesamte Flotte mit allen Fahrzeugklassen eingeben und dann – anhand des EU-Reifenlabels – den Spareffekt bei der Umrüstung auf „Grüne Reifen" errechnen kann. Dabei können auch spezielle Kenndaten wie etwa die Achsgewichte bei Lkw oder Fahrertrainings mit in die Berechnung einbezogen werden, um realitätsnahe Einsparungen zu kalkulieren. Der Flotten-Rechner soll Flottenverantwortliche dabei unterstützen, die Reifenthematik für ihren Fuhrpark umfassend zu kalkulieren. Die Ergebnisse werden in Grafiken übersichtlich dargestellt.

Synthesekautschuke von Lanxess machen rollwiderstandsarme Hochleistungsreifen möglich

Eine runde Sache

Die Wahl des Reifens spielt im Fuhrpark oft nur eine untergeordnete Rolle. Flottenmanagement klärt auf, welches Potenzial wirklich in den Pneus steckt.

Reifen bilden die Schnittstelle zwischen dem Fahrzeug und dem Untergrund, damit nehmen sie auch einen wichtigen Teil an dem Kraftstoffverbrauch, der Belastung für die Umwelt und der Sicherheit ein. Doch kaum ein Thema wird so stiefmütterlich behandelt wie der Reifen: So kauft man alles, was gut und wertvoll ist, mit Bedacht. Sammelt Informationen und zahlt einen gründlich geprüften Preis. Hingegen wird der Reifen auch heute noch meist nur nach einem Kriterium ausgewählt: dem Preis.

Der Handel in Deutschland kennt 2.900 verschiedene Reifenmodelle (Stand 2012). Die gängigen Reifentests der Fachzeitschriften listen dabei bis zu zwanzig Eigenschaften für dreißig verschiedene Reifenmodelle auf. Das macht zusammen die 600-fache Menge an Informationen in getrennten Schubladen für Sommer- sowie für Winterreifen und dies über die unterschiedlichen Reifenkategorien hinweg.

Seit November 2012 verschafft beim Reifenkauf – auf der Lauffläche aufgeklebt – das EU-Reifenlabel neue Orientierung. Es gibt Auskunft über gleich drei wichtige Faktoren: Was kann der Reifen? Ist er gut, ist er sicher? Ist er seinen Preis wert? Die Entscheidung fällt dadurch leichter, denn das neue Label fasst alle schwierigen Fachinformationen zusammen und verschafft dem Käufer damit den Überblick schneller. Auf dem Label steht in einfachen Symbolen all das zusammengefasst, was sich an Kaufinformationen etwa für den Kühlschrank bereits bewährt hat: Wenn er sorgfältig mit dem Strom umgeht, dann ist er ein wenig mehr wert und rechtfertigt auch eine etwas höhere Ausgabe – das Geld fließt schließlich über den geringeren Energieverbrauch wieder zurück in den Geldbeutel.

(Fortsetzung auf S. 80)

Gleiches gilt nun auch für den Autoreifen. Dank einer Klasseneinstufung von A (grün) bis G (rot) können sich auch Laien auf Anhieb einen guten Überblick verschaffen. Dabei zeigt eine Dreifach-Klassifizierung des Reifens nach Rollwiderstand, Haftung bei Nässe und Geräuschentwicklung bei der Vorbeifahrt drei wichtige Anhaltspunkte für die Reifenwahl.

Rollwiderstand

Eines der Kernkriterien für den Reifenkauf ist ohne Zweifel der Rollwiderstand. Denn dieser bestimmt recht dominant zwanzig bis dreißig Prozent vom Kraftstoffverbrauch des Fahrzeuges. Somit wird jeder dritte bis fünfte Liter im Tank allein für die Überwindung des Rollwiderstandes der Reifen verbraucht. Durch die Reduzierung dieses Widerstandes um die Hälfte rollt das Fahrzeug um bis zu 15 Prozent leichter und damit günstiger.

Der Unterschied zwischen den einzelnen Stufen der Reifenklassen in Sachen Rollwiderstand ist klar definiert – etwa 0,11 Liter pro 100 Kilometer. In der Summe macht das 0,66 Liter pro 100 Kilometer weniger bei einem Wechsel von F-Reifen auf A-Reifen – und das macht bei einem Netto-Dieselpreis von 1,18 Euro je Liter rund 80 Cent pro 100 Kilometer aus. Wer weiter rechnet, nämlich über eine Reifen-Lebensdauer von etwa 50.000 Kilometern, der kommt auf die Summe von rund 390 Euro, die allein über den rollwiderstandsoptimierten Reifen wieder in die Kasse zurückfließen.

In der Tabelle zeigt sich, dass sich bereits der Wechsel vom Standardreifen eines Premiumherstellers auf einen Energiesparreifen in barer Münze auszahlt. So spart man bereits durch den Dunlop SP Sport Blu Response im Vergleich zum SP Sport Fast Response MO bei einer Laufleistung von 20.000 Kilometern rund 26 Euro. In Anbe-

Reifenvergleich bei ausgewählten Herstellern

Reifenhersteller	*Continental*	*Dunlop*	*Goodyear*	*Hankook*	*Pirelli*	*Vredestein*
Reifenart	Sommerreifen	Sommerreifen	Sommerreifen	Sommerreifen	Sommerreifen	Sommerreifen
Reifengröße	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91Y
Modell Standardreifen	*PremiumContact 5*	*SP Sport Fast Response MO*	*EfficientGrip*	*Ventus Prime 2 K115*	*P7*	*Ultrac Cento FSL*
Labelwerte						
Kraftstoffverbrauch	C	C	C	E	E	E
Nasshaftung	A	B	B	A	B	C
Geräusch in dB	71	67	67	69	72	67
Reifengröße	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 RF 94V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V
Modell Energiesparreifen	*EcoContact 5*	*SP Sport BluResponse*	*EfficientGrip Performance*	*Kinergy Eco K425 XL*	*Cinturato P7 EcoImpact*	*Sportrac 5 FSL*
Labelwerte						
Kraftstoffverbrauch	B	B	B	B	C	C
Nasshaftung	B	A	A	B	B	B
Geräusch in dB	71	68	68	71	70	70
Treibstoffkostenersparnis gegenüber dem Standardreifen*						
20.000 km	26 Euro	26 Euro	26 Euro	56 Euro	30 Euro	30 Euro
30.000 km	40 Euro	40 Euro	40 Euro	84 Euro	44 Euro	44 Euro
50.000 km	66 Euro	66 Euro	66 Euro	140 Euro	74 Euro	74 Euro
Veränderung des Bremsweges auf nasser Fahrbahn**						
ggü. Standardreifen in m	18,5	14,5	14,5	18,5	14,5	10,0
ggü. Energiesparreifen in m	14,5	18,5	18,5	14,5	14,5	14,5

* Die Treibstoffkostenersparnis wurde mithilfe des Spritspar-Rechners von LANXESS (http://sprit-sparen.lanxess.de) berechnet auf der Grundlage eines Netto-Dieselpreises von 1,18 Euro je Liter (Stand: Juni 2013) sowie einem kombinierten Verbrauch von 4,3 Liter auf 100 Kilometer (Volkswagen Passat 1.6 TDI BlueMotion Technology)

** Die Veränderung des Bremsweges bei 80 km/h auf nasser Fahrbahn wurde gegenüber einem „F"-gelabelten Reifen ermittelt. Die Daten stammen aus dem Spritspar-Rechner von LANXESS.

Quelle: Continental

tracht eines Aufpreises von vier Euro für den Satz der rollwiderstandsoptimierten Reifen von Dunlop spart der Fahrer hier noch satte 22 Euro. Hochgerechnet auf eine Flottengröße von 100 Fahrzeugen lassen sich durch die Optimierung des Rollwiderstandes der Reifen somit 2.200 Euro einsparen, in Anbetracht des steigenden Kostendruckes in den Fuhrparks ein Wert, den man nicht unterschätzen sollte. Zusätzlich begünstigen steigende Kraftstoffpreise diesen Effekt.

Sicherheit

Insbesondere beim Bremsverhalten wird deutlich, was ein Reifen im Extremfall alles kann. So sind kurze Bremswege nur in Verbindung mit der korrekten Reifenauswahl zu erzielen. Während Experten hier vom „Grip" oder vom Koeffizienten für die Haftreibung sprechen, ergibt sich durch das EU-Reifenlabel ein klarer Überblick über die Bremsleistung. Es trägt, weil es den schwierigen Fall des Bremsens auf nasser Fahrbahn kennzeichnet, das Symbol eines Regenschirms zusammen mit ein paar Tropfen. Eine Bremsung auf nassem Untergrund ist nämlich problematischer als Bremsen auf trockenen Asphalt.

Experten bescheinigen, dass ein Reifen, der bei Nässe gute Bremsleistungen zeigt, auch sonst gut auf der Höhe ist. Warum aber stellen sie das Nassbremsverhalten in den Vordergrund und nicht die bestmögliche Bremswirkung auf trockener Straße? Man kennt aus dem Motorsport den Fall, dass Rennreifen ganz hervorragende Talente auf trockener Strecke entwickeln, bei Nässe aber völlig versagen. Da im Autoalltag alle Regenpassagen im günstigsten Fall ohne einen Extra-Boxenstopp gemeistert werden müssen, fährt man hier quasi immer auf Regenreifen. Diese krallen sich bei trockener Piste gut in den Asphalt und bringen bei Nässe einen ganz entscheidenden Vorteil: Sie können verhindern, dass man auf den Vordermann auffährt. Natürlich macht sich die so gewonnene Sicherheit im Fahrbahnkontakt auch bei der Kurvenfahrt bemerkbar. Der wichtigste Beitrag ist jedoch die Unfallsicherheit durch den kürzeren Bremsweg. Dieser spielt beim Umrechnen in die Geschwindigkeit, mit der man auf einen stehenden Vordermann aufprallen würde, eine enorm starke Rolle: Der Bremsweg eines F-Reifens bei Nässe aus Tempo 80 ist um über 18 Meter länger als der eines A-Reifens. Das entspricht einer Restaufprall-Geschwindigkeit von etwa 50 Kilometer pro Stunde. Für einen Totalschaden beider Fahrzeuge kann eine so hohe Restgeschwindigkeit locker ausreichen, vom Verletzungsrisiko der Fahrzeuginsassen ganz zu schweigen. Ein guter Reifen macht hier einen ganz beträchtlichen Unterschied aus.

Geräuschemission

Das letzte Kriterium, welches über das EU-Reifenlabel abgebildet wird, ist die Geräuschwertung. Hier erfolgt die Klassifizierung durch die grafisch dargestellten drei Schallwellen. Dabei ist der Reifen umso leiser, je weniger der Wellen schwarz sind. Daneben ist aber auch der Dezibelwert für den Reifen angegeben. Nun bleibt die Frage, ob man sich nun extra wegen der neuen Geräuschwertung auch Gedanken um die neuen Reifen machen muss? Mit dem neuen Standard, der ab dem 1. November 2012 in Kraft getreten ist, wurden bereits alle Reifenmodelle aus der Verkaufszulassung aussortiert, die nicht um zwei bis drei Dezibel leiser geworden sind. Nur diese Flüsterreifen gehen seit Ende 2012 in den Verkauf, und ab 2014 ist ihre Verwendung sogar zwingend vorgeschrieben. Kein Grund also, sich um die Lautstärke der Reifen gesondert Gedanken zu machen. Im Vergleich zu den üblichen Reifen aus den 70er Jahren sind neue Reifen heute bereits um zehn Dezibel leiser und damit weniger als halb so laut wie diejenigen von früher.

Fazit

In Anbetracht des Einsparungs- und Sicherheitspotenzials bei Reifen sollte man dieses Thema immer im Blick behalten. Gerade bei der Neuanschaffung eines Pneu-Satzes kann hier durch den kurzen Blick auf das EU-Reifenlabel schon einmal bares Geld gespart werden. Hochgerechnet auf eine Flotte von hundert Fahrzeugen lassen sich durch die richtige Reifenwahl mehrere tausend Euro an Treibstoffkosten sparen. Daneben darf der Sicherheitsaspekt nicht vernachlässigt werden, schließlich ist der Reifen die Kontaktstelle des Fahrzeuges mit dem Untergrund. Mit einer Bremswegverkürzung von über 18 Metern kommt ein „A" gelabelter Pneu rund vier Fahrzeuglängen vor einem F-Reifen zum Stehen. Dieser Wert lässt sich nur schwer durch teure Brems- und Assistenzsysteme erzielen.

Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung…

Jetzt an über 2.000 Tankstellen

Sie unterhalten als Unternehmen einen Fuhrpark? Dann sind Sie bei uns richtig. Unsere **AVIA R-Card** unterstützt Sie in der Steuerung Ihrer Flotte und entlastet Ihre Buchhaltung.

Gerne beraten wir Sie persönlich.

www.avia.de

Ehrlich gut. AVIA

Rekordverdächtig: Reifenwechsel der Mercedes-Boxencrew

Adieu Wagenheber

Nicht einmal bis zehn gezählt und schon ist ein neuer Satz Reifen auf dem Fahrzeug. In wenigen Sekunden wechselt die Boxencrew von Mercedes Rennen für Rennen alle vier Reifen der Rennboliden. Schön wäre es, wenn ein Reifenwechsel im Alltag auch nur annähernd so schnell erfolgen würde wie in der Formel 1. Denn laut Statistik des ADAC sollten Autofahrer mindestens alle zehn Jahre mit einer Reifenpanne rechnen. Dass aber ausgerechnet dann kein Team von Mechanikern bereitsteht, um den Reifenwechsel in Windeseile zu vollziehen, ist sicherlich jedem bewusst. Moderne Reifen mit Notlaufeigenschaften bieten Möglichkeiten, damit der Fahrer nicht selbst zu Radkreuz und Wagenheber greifen muss.

Nicht wie meistens in der Formel 1, um schneller vom Start ins Ziel zu fahren, kommt der eine oder andere in die Verlegenheit einen Reifen zu wechseln. Ein platter Reifen! Wer kennt das Problem nicht? Sei es aus eigener Erfahrung beim Auto- oder Radfahren oder sei es auch nur vom Zusehen, wenn Betroffene am Straßenrand die leidige und zum Teil auch gefährliche Prozedur durchführen. Es ist eine Binsenweisheit, dass so gut wie niemand gern selbst diese Arbeit durchführt und schon gar nicht mit einem Wagenheber und einem Radmutternschlüssel. Besonders dann nicht, wenn man im Fernsehen oder in der Werkstatt gesehen hat, wie schnell alles gehen kann, wenn man eine entsprechende Hebevorrichtung und einen Pressluftschrauber zur Hand hat. Da dies aber nicht der Fall ist, haben Reifen- und Automobilhersteller an Lösungen gearbeitet, die einen Reifenwechsel am Ort der Panne meist überflüssig machen und eine Weiterfahrt zu einer Werkstatt ermöglichen.

Von Reifen mit Notlaufeigenschaften ist hier die Rede. Diese sollen im Falle einer Reifenpanne das Weiterfahren unter verminderter Geschwindigkeit ermöglichen, indem sie das Abplatten des Reifens verhindern. Mit maximal 80 km/h sollen diese speziellen Reifen Laufleistungen von 80 bis zu 300 Kilometern trotz Druckverlustes erlauben. Unterschiedliche Konzepte kommen bei der Umsetzung dieser Fähigkeiten zum Einsatz. Zum einen versucht man über einen speziellen Stützring (aus Gummi oder Kunststoff), der auf der Felge liegt, den Reifen fahrbar zu halten. Zum anderen werden die Seitenwände der Reifen so verstärkt, dass sie selbst bei Druckverlust die Form des Reifens aufrechterhalten. Obwohl das sogenannte Pax-System mit dem Gummiring auf der Felge, welches ursprünglich von Michelin entwickelt wurde, in der Praxis relativ gut funktioniert, hat es sich aufgrund höherer Kosten sowie aufwendigerer Montage nicht durchgesetzt. Spezielle Reifen und Felgen sowie spezielle Montiergeräte haben die Verbreitung eingeschränkt und somit den Weg für die sogenannten Runflat-Reifen geebnet.

Diese werden je nach Hersteller als Run-Flat-Reifen oder RunOnFlat-Reifen bezeichnet und zum Beispiel mit den Kürzeln ROF, RFT, EMT (Extended Mobility Tire), RSC (Runflat System Component) oder SSR (Self-Supporting Runflat Tire) versehen. Das Potenzial, den Reifen auch ohne Druck vor dem Abplatten zu bewahren, erhalten die Pneus durch die verstärkten Seitenwände. Diese Konstruktion zieht aber auch ein höheres Gesamtgewicht der Reifen sowie geringe Komforteinbußen nach sich. Die Gummis wiegen circa 40 Prozent mehr als herkömmliche Reifen und sind im Schnitt auch 40 Euro teurer als ihre nicht so beständigen Alternativen. Doch Vorsicht schon beim Kauf beziehungsweise der Montage: „Hierbei macht es viel Sinn, darauf zu achten, dass es sich bei der ausgewählten Werkstatt um einen „wdk-zertifizierten“ Fachbetrieb handelt. Damit wird sichergestellt, dass nur zertifiziert Monta-

Selbstabdichtender Reifen

gemaschinen zum Einsatz kommen und dass die sicherheitsrelevanten und materialschonenden Montageprozesse durch qualifiziertes Personal ausgeführt werden. Denn die Montage von Runflat-Reifen birgt durchaus das ein oder andere Beschädigungsrisiko“, bemerkt Andreas Kuhl, Key-Account-Manager der EFR (Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler). Die Montage auf eine Felge sollte auch nicht mit einer gewöhnlichen Montagemaschine durchgeführt werden. Denn der empfindliche Luftdrucksensor am Rad kann leicht zerstört werden. Ebenso ist es wichtig, dass die verstärkten Wulstkerne sowie die steifen Seitenwände gerade wegen des höheren Kraftaufwandes besonders schonend behandelt werden.

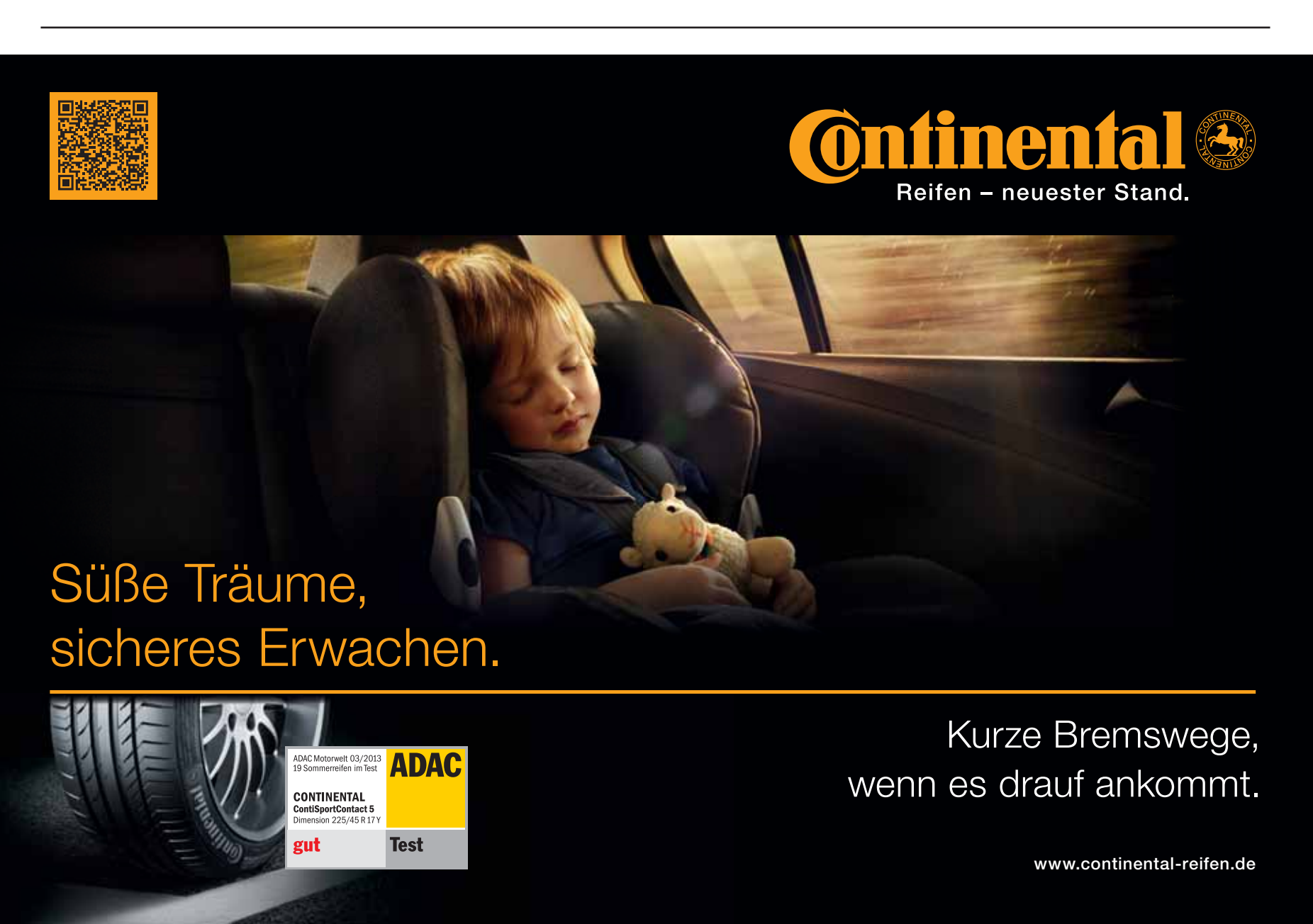
Unterstützend können zusätzlich Felgen mit einer speziellen Form des Felgenhorns, die EH2-Felgen (Extended Hump), zum Einsatz kommen, die ein Abspringen des beschädigten Reifens von der Felge verhindern sollen. Ein weiterer kleiner Nachteil der Runflat-Pneus ist der verringerte Abrollkomfort, bedingt durch die versteiften Flanken. Dieses Manko haben die Hersteller in den vergangenen Jahren stark reduzieren können.

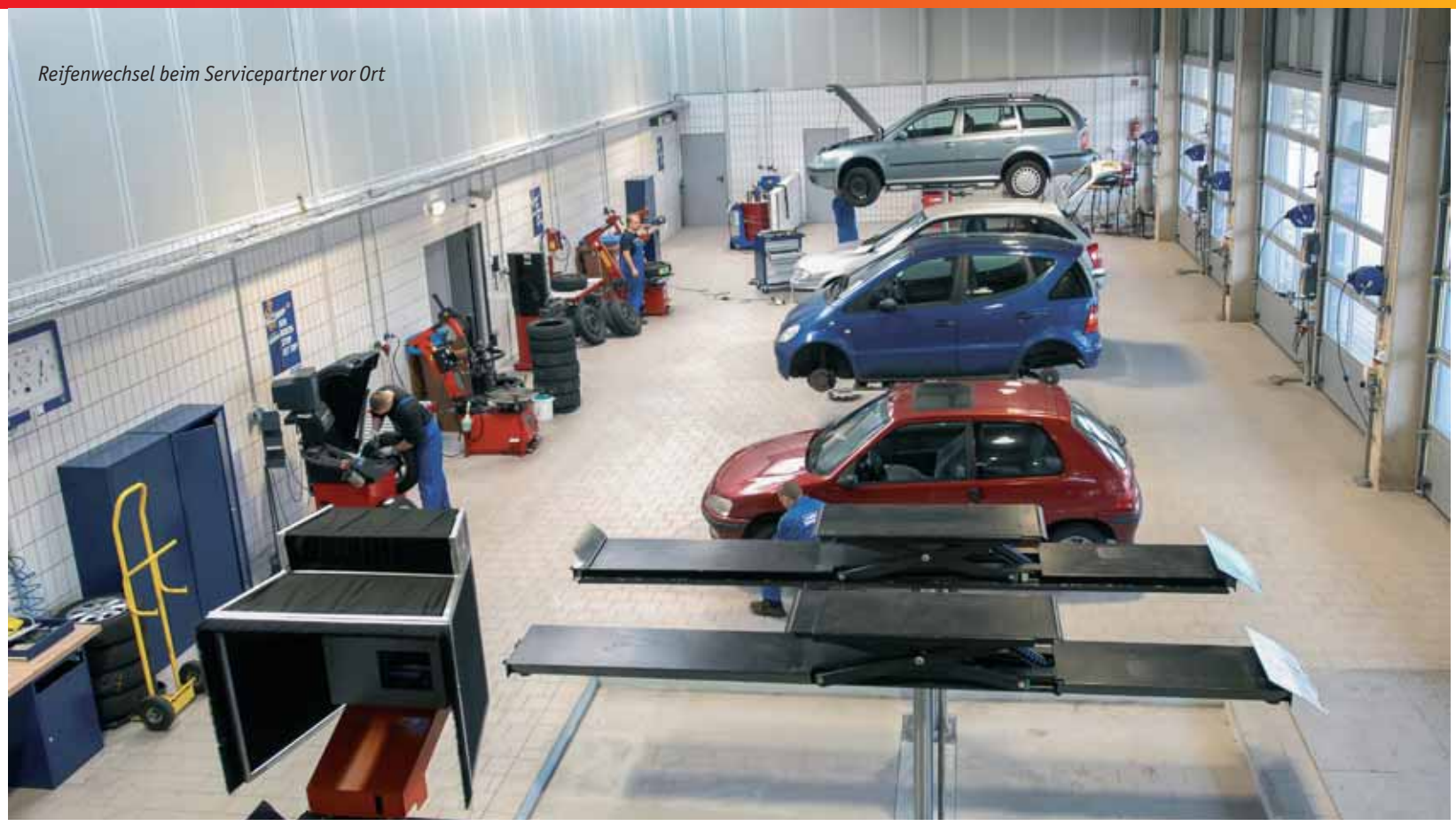
Da ein Fahrer den Unterschied zwischen einem befüllten und drucklosen Reifen im Normalbetrieb kaum wahrnimmt, müssen seit dem 1. November 2012 alle neu homologierten Fahrzeugmodelle mit einem Reifendruckkontrollsystem ausgestattet sein. Diese Ausstattung ist ab dem 1. November 2014 dann für alle Neuwagen vorgeschrieben. Eine Übersicht der Reifendruckkontrollsysteme haben wir für Sie auf Seite 74 zusammengestellt.

Der sicherheitsrelevante Vorteil solcher Reifen liegt nach wie vor klar auf der Hand. Brenzlige Situationen können gegebenenfalls entschärft werden und ein Reifenwechsel, womöglich an einer gefährlichen Stelle wie dem Standstreifen einer Autobahn, entfallen, da der Fahrer ohne größere Umstände die nächste Werkstaat aufsuchen kann. Hinzu kommt ein Gewichtsvorteil, da das Mitführen des Reserverads entfällt und somit auch noch zusätzlicher Stauraum frei wird. Daraus resultiert in den meisten Fällen auch ein reduzierter Kraftstoffverbrauch. Denn obwohl die Runflat-Reifen etwas mehr als herkömmliche Reifen wiegen, ist das eingesparte Gewicht aufgrund des nicht mitgeführten Reserverads, Wagenhebers und Radmutternschlüssels deutlich höher als das Mehrgewicht der Reifen. Damit es aber unter Umständen gar nicht erst zu einem Druckverlust im Reifen kommt, setzen einige Hersteller, wie zum Beispiel

Montage eines Runflat-Reifens

Continental, zusätzlich auf selbstabdichtende Pneus. Diese Technik soll trotz eingedrungener Nägel oder Schrauben die Weiterfahrt ermöglichen. Die beim Eindringen entstehenden Löcher dichtet eine Schutzschicht auf der Reifeninnenseite unter der Lauffläche schnell ab und stoppt den Druckverlust.





Reifenwechsel beim Servicepartner vor Ort

Partnerwahl

Wissen Sie, wie viele verschiedene Pkw-Reifen in Deutschland angeboten werden? Weit über 300 verschiede Pneus können Sie in Deutschland kaufen. Und hier sprechen wir nicht von den unterschiedlichen Dimensionen! Kennen Sie alle Unterscheidungsmerkmale der Reifen? Nein? Müssen Sie auch nicht! Dafür gibt es schließlich kompetentes Fachpersonal bei Ihrem Reifendienstleister. Nichtsdestotrotz kann es nicht schaden, einen gewissen Überblick in diesem Bereich zu haben, oder verlassen Sie sich voll und ganz auf die Geschicke Ihrer Fahrer? In diesem Beitrag zeigen wir, wie (unterschiedlich oder auch ähnlich) die Reifenwahl in verschiedenen Fuhrparks erfolgt.

Wir haben bei zahlreichen Fuhrparkleitern nachgefragt, wodurch ihre Reifenwahl beeinflusst wird, denn letztendlich liegt es an ihnen in ihrer Funktion als Controller, die Kosten so optimal wie möglich zu gestalten. Aber günstige Reifen bedeuten nicht immer weniger Kosten.

Reifentests in Hülle und Fülle sollen den Verbrauchern die Auswahl erleichtern. Zusätzlich soll das im letzten Jahr europaweit eingeführte EU-Reifenlabel für mehr Entscheidungssicherheit sorgen. Für jeden Reifen sollen die Werte der Kraftstoffeffizienz, der Nasshaftung und des Rollgeräuschs in den jeweiligen Klassen dargestellt werden, um die Reifen untereinander vergleichen zu können.

Jedoch bei den Fuhrparkleitern findet das neue Reifenlabel für die Auswahl der Reifen derzeit noch wenig Beachtung. Nahezu alle Befragten antworteten auf die Frage „Welchen Einfluss hat das neue EU-Reifenlabel bei der Auswahl Ihrer Reifen im Fuhrparkbetrieb?“ mit „keinen“ oder „sehr geringen“ Einfluss. „Die Kriterien sind nicht ausschlaggebend, weil nicht immer alle vier Reifen erneuert werden. Aber generell ist der Einfluss sehr gering.“ erläutert Harald Wurzinger, Leiter Car Management bei der MAN HR Services GmbH. Dies wurde auch durch den Reifendienstleister Vergölst bestätigt. Ein kleiner Effekt sei jedoch bei Nutzern unterhalb des Premiumreifensegmentes erkennbar. „Deren Wahl fällt immer öfter, nach etwas genauerem Hinschauen, zugunsten eines höherwertigen Produktes aus“, so Thorsten Schuckenböhmer, Leiter Großverbrauchergeschäft Vergölst.

Da diese von der EU neu eingeführte Entscheidungshilfe kaum genutzt wird, müssen andere Quellen die notwendigen Informationen zu Qualität und Preis der Reifen liefern. Hier bedienen sich die befragten Fuhrparkverantwortlichen der unterschiedlichsten Quellen. Überwiegend jedoch wird auf Fachzeitschriften mit dementsprechenden Tests zurückgegriffen. Diese Tests haben eine deutlich höhere Aussagekraft zu den Eigenschaften der Gummis und werden somit maßgeblich als Entscheidungsgrundlage herangezogen. Circa ein Drittel der Fuhrparkleiter greift zusätzlich auf Informationen aus dem Internet zurückw oder erhält Newsletter zu den gewählten Produkten. Einige wenige beziehen die notwenigen Informationen direkt von den Reifenherstellern. Aber nicht immer spielen die aus den gesammelten Informationen erlangten Kenntnisse eine Rolle beim Kauf der Reifen, denn in vielen Flotten ist es dem Fahrer selbst überlassen, welche Reifen er aufziehen lässt. Paul Joerg Waschilowski, der als Fuhrparkmanager für den Fuhrpark der DURA Automotive Body & Glass Systems GmbH verantwortlich ist, erklärt, dass letztendlich der Fahrer mit der Reifenwahl zufrieden sein muss, da er es ist, der mit diesem Reifen fährt. Ähnlich handhabt es auch Peter Insam, Teamleiter Non Productive Materials bei der MAQUET GmbH und sagt: „Unser Leasinganbieter arbeitet mit verschiedenen Reifenhändlern, zwischen denen die Fahrer wählen können. Am Zentralstandort geben wir den Reifenhändler aus Servicegründen vor.

Worauf kommt es den Fuhrparkleitern bei der Auswahl der Reifen an? Welche Eigenschaften sind die entscheidenden? Größtenteils setzen alle auf die sicherheitsrelevanten Eigenschaften wie einen möglichst kurzen Bremsweg und ein gutes Nässeverhalten. Dabei werden Reifen der Premiumhersteller weitestgehend bevorzugt und im Gegenzug No-Name-Anbieter ausgeschlossen. Und obwohl die Treibstoffkosten einen der größten Posten im Flottenhaushalt darstellen, ist dies nur für die wenigsten ein Grund, auf die Rolleigenschaften und damit verbunden auf die Verbrauchswerte zu achten. Aber auch hier gibt es Ausnahmen. Einzelne Unternehmen gehen bereits andere Wege: Sie haben in der Car Policy das Thema Reifen aufgenommen und bestehen auf den Einsatz von Reifen mit einem geringen Rollwiderstand. Dies soll sowohl die Umwelt als auch das Budget des Unternehmens schonen.

Um weitere Kosten zu sparen, wäre der Kauf der Autoreifen auch anhand von Online-Händlern denkbar. Denn diese können Reifen oft günstig anbieten, da beispielsweise Kosten für Verkaufsfilialen entfallen. Aber weit gefehlt! Die überwiegende Mehrheit der Befragten schließt den Erwerb der Reifen durch Online-Händler konsequent aus. Ein Hauptgrund für diese Entscheidung ist die anschließende Montage, welche ohnehin meist bei einem Reifendienstleister durchgeführt werden muss. Der Online-Kauf stellt dann einen zusätzlichen Schritt dar, welcher wiederum zusätzlichen Koordinationsaufwand bedeutet. Ein weiterer Grund ist die weitgehende Zufriedenheit der Flottenmanager mit ihren Reifendienstleistern. Getreu dem Motto „Never change a running system" setzen diese auf die bewährten Partner. Lediglich die telefonische Erreichbarkeit sowie Wartezeiten und die Kompensation der saisonal bedingten Spitzen wurden von wenigen Fuhrparkleitern beanstandet. Abhilfe schaffte hier aber in den meisten Fällen die Kommunikation mit dem Reifendienstleister, sodass schnell eine Übereinkunft gefunden werden konnte.

Die direkte Kommunikation zwischen den Dienstwagenfahrern und den Reifendienstleistern ist ebenfalls ein probates Mittel, um eine Dreieckskommunikation zu vermeiden und den Koordinationsaufwand zu verringern. Dieses Vorgehen wird in allen befragten Fuhrparks angestrebt, da die Kraftfahrer selbst am besten ihre Termine und Fahrtrouten kennen, um einen Servicetermin bestmöglich einzuplanen. Einige Fuhrparkleiter wünschen ein abschließendes Feedback des Fahrers, damit sie über die Leistungen des Servicedienstleisters im Bilde bleiben und somit einen Überblick in Sachen Qualität erhalten.

Ein Problemkind scheint das Thema Reifenwechsel und Reifendienstleister nicht zu sein. Die Kommunikation zwischen Kunden und Reifendienstleistern sowie deren Servicebereitschaft und die komfortablen Leasingangebote der verschiedenen Anbieter bilden eine gute Grundlage für einen reibungslosen Ablauf dieses regelmäßig wiederkehrenden Prozederes.

Fachgerechte Unterstützung beim Reifenwechsel

WIR BLEIBEN IN BEWEGUNG, DAMIT SIE NICHT STOPPEN MÜSSEN.

EUROMASTER bietet den kompletten Reifen- und Werkstattservice für Ihre PKW-Flotte: von der Inspektion über HU/AU bis hin zu Ersatzteilen wie Bremsen und Auspuff. Darüber hinaus erhöhen wir mit gezielten Reifenempfehlungen und innovativen Dienstleistungen nicht nur die Mobilität Ihres Fuhrparks, sondern gestalten auch das Flottenmanagement effizienter. Kontaktieren Sie uns unter Kundeninfo@de.euromaster.com. Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Ziele zu erreichen.

REIFEN · WERKSTATT · SERVICE

EHRLICH FÄHRT AM LÄNGSTEN.

EUROMASTER

www.euromaster.de

EUROMASTER GmbH, Mainzer Straße 81, 67657 Kaiserslautern, Tel. 0631 3422 0

Professioneller Workflow

Der in aller Regel mindestens zweimal jährlich notwendige Reifenwechsel ist im Fuhrpark für Fahrer und Fuhrparkleiter mit erheblichem Aufwand verbunden. Ist das Fahrzeug geleast, übernimmt oft der Leasinggeber die Kommunikation mit den Fahrern – wenn das entsprechende Modul zugebucht wurde. Es gibt aber auch zahlreiche freie Reifendienstleister mit umfangreichem Service, die den Fuhrparkleiter hier entlasten können.

Die zweimal jährliche Umrüstung auf Sommer- beziehungsweise Winterreifen ist in fast allen Fuhrparks aus sicherheitstechnischer Sicht erfreulicher Standard. Doch die Terminabstimmung, die rechtzeitige Erinnerung und das generelle Handling nehmen viel Zeit auch des Fuhrparkleiters in Anspruch. Viele Fahrer warten eben gern auf den ersten Schnee, um dann ganz erschreckt festzustellen, dass man mit Sommerreifen darauf rutscht. Besonders bei Privatfahrzeugen ist diese Verhaltensweise ausgeprägt, weshalb bei den ersten Schneeflocken dann die Reifenwechsler sehr schnell sehr ausgebucht sind. Ein regelmäßiger, rechtzeitiger, wetterunabhängiger Reifenwechsel ist daher besonders für Fuhrparks zu empfehlen – der Mitarbeiter soll ja stets sicher unterwegs sein und auch nicht unnötig beim Reifendienstleister in der Warteschlange stehen.

Viele Reifendienstleister bieten auch günstig Zusatzarbeiten mit an

Damit der Dienstwagenfahrer seinen Reifenwechsel nicht verpasst, übernehmen die Reifenhandelsgesellschaften, oft auch in Kooperation mit den Leasinggesellschaften (wenn das Modul „Reifen“ zugebucht wurde), die regelmäßige Erinnerung über SMS, E-Mail, Telefon oder auch Telefax. Dies zwar nicht ganz uneigennützig, schließlich gilt es hier ja, Stammkunden zu halten – aber dennoch praktisch für den Fuhrparkleiter; kann er doch einen Teil seiner Aufgaben an den Dienstleister abgeben. Gleichzeitig mit dem Wechsel liefert der Reifendienstleister auch meist noch den Reifenersatz – im Rahmen der von Leasinggeber oder Unternehmen vorgegebenen Parameter. Viele Anbieter übernehmen dabei auch gleich den Wintercheck (beispielsweise die Überprüfung der Batterie), Ölwechsel, die Kontrolle von Bremsen oder auch gleich die Inspektion nach Herstellervorgaben.

Auf den folgenden Seiten haben wir zum einen eine Übersicht ausgewählter Leasinggesellschaften, die die Fahrerdirektkommunikation zum Reifenersatz übernehmen. Dabei ist hier die regelmäßige Erinnerung der Dienstwagen-

Fahrerdirektkommunikation aus

	Alphabet Business Mobility	*Arval Deutschland GmbH*
Reifenpartner in Deutschland	4Fleet Group, Euromaster, FleetPartner, Servicequadrat, Driver Fleet Solution sowie alle BMW-Niederlassungen und teilnehmenden BMW-Handelsbetriebe	4Fleet Group, Euromaster FleetPartner, Servicequadrat, Driver Fleet Solution, BMW Watch, VW Fleet Spot
Wechselinfo für den Fahrer per SMS/ Mail/Telefon/Fax	nein	in Planung
Wechselinfo für den Flottenmanager per SMS/Mail/ Telefon/Fax	nein	per E-Mail
Wechselinfo wann/ wie häufig	k.A.	2x jährlich für Sommer- bzw. Winterreifen
Terminvereinbarung über welche Medien	online und telefonisch direkt über die Reifenpartner	direkt beim Servicepartner über die vom Partner angebotenen Kontaktmöglichkeiten

fahrer über SMS oder E-Mail noch kein Standard, lediglich GE Capital, Leaseplan, und Sixt bieten das derzeit an. Eher wird hier noch der Fuhrparkleiter zweimal jährlich erinnert – dieser sollte das als Profi aber ohnehin auf seiner persönlichen Wiedervorlage haben.

Wesentlich ausgefeilter sind die Programme der reinen Reifendienstleister, mit denen die Leasinggesellschaften optional natürlich auch zusammenarbeiten. Diese haben wir in unserer zweiten Tabelle gegenübergestellt. Zusätzliches Personal in Spitzenzeiten gehört bei allen Reifenprofis ebenso zum Standard wie die längeren Öffnungszeiten während der heißen Umrüstphasen, Reifeneinlagerung, Reifenreparatur, Felgenreparatur (mit einigen Einschränkungen) oder der Ersatzbereifung für Transporter. Größere Unterschiede gibt es da schon eher bei der Servicetiefe der weiteren Dienstleistungen, die von Wintercheck, Ölwechsel, Smartrepair oder Achsvermessung bis hin zur vollen Inspektion nach Herstellervorgaben reicht.

Lieferzeiten

Jeder Fahrer will natürlich seinen persönlichen Lieblingsreifen auf seinem Dienstfahrzeug haben, und auch seitens der Fuhrparkleitung gibt es immer mehr Vorschriften, die von Mindestanforderungen bei den Werten des Reifenlabels bis hin zu speziellen Markenvorgaben reichen. Wichtig ist es also, dass der Dienstleister möglichst viele Reifen vorrätig hat oder diese zumindest schnell bereitstellen kann. Wird rechtzeitig vorher terminiert und dabei der Reifenwunsch mitgeteilt, gibt es in der Regel keine Probleme, den Wunschreifen zu erhalten. Viele Anbieter haben große Lagerbestände vor Ort verfügbar oder stellen die gewünschten Reifen innerhalb von 24 oder spätestens 48 Stunden zur Verfügung. Was aber durchaus eine lange Zeit sein kann, wenn man nicht rechtzeitig wechselt und vom ersten Schnee überrascht wird.

Fahrer-Direktkommunikation

Wie bereits erwähnt ist die direkte Kommunikation mit den Dienstwagennutzern zur Terminerinnerung und –vereinbarung fast schon Standard. Immer mehr verschiebt sich dies inzwischen auch in das Internet. Roland Lehr von A.T.U weist darauf hin, schon seit 2006 Online-Terminvereinbarungen anzubieten. Wobei das Thema „online“ inhaltlich noch viel mehr hergibt, als die bloße Terminvereinbarung. So bieten die Driver Fleet Solution ebenso wie EFR, Pneuhage oder Servicequadrat auch Online-Freigaben beziehungsweise Online-Rechnungen an, was den Workflow deutlich vereinfacht. Carsten Fischer von Euromaster verweist auf den Online-Terminplaner, der von Euromaster immer weiter ausgebaut wird. Auch First Stop, Pneuhage, REIFF, Pit-Stop, Servicequadrat und Vergölst bieten die praktische Terminierung über ihr jeweiliges Online-Tool an, mittels dem dann idealerweise der Fahrer selbst einen Termin mit der für ihn am besten erreichbaren Filiale vereinbaren kann.

Die Reifendienstleister müssen immer zweigleisig kommunizieren: Einerseits mit dem Fuhrparkleiter, was Freigaben oder Reifenwechsel-Erinnerungen betrifft, andererseits aber auch mit den Fahrern direkt zur Terminabstimmung. Idealerweise haben dann alle Parteien einen Zugriff auf den gemeinsamen Terminkalender, damit auch eventuell noch für die Umrüstung überfällige Fahrzeuge identifiziert werden können. A.T.U kommuniziert dabei direkt mit dem Fuhrparkleiter, die Filialen sprechen dann mit den jeweiligen Fahrern. Euromaster nutzt neben Erinnerungs-Mailings auch eine eigene VIP-Hotline für die Flottenkunden. Servicequadrat oder Vergölst bieten nahezu jedes Medium der proaktiven Kommunikation auf Wunsch an.

Je mehr Hebebühnen, desto kürzer die Wartezeiten (u.)

gewählter Leasinggesellschaften

	Deutsche Leasing Fleet GmbH	GE Capital Auto Service Leasing GmbH	LeasePlan Deutschland GmbH	Daimler Fleet Management	Sixt Leasing AG	Sixt Mobility Consulting	Volkswagen Leasing GmbH
	4Fleet Group, Euromaster, FleetPartner, Servicequadrat, Driver Fleet Solution, EFR	per App abrufbar	ca. 3.500 deutschlandweit	4Fleet Group, Euromaster, FleetPartner, Servicequadrat, First Stop, Driver Handelssystem, EFR, Mercedes-Betriebe	4Fleet Group, Euromaster, ATU, Driver Handelssystem, EFR, First Stop, Servicequadrat, Vergölst	4Fleet Group, Euromaster, A.T.U, Driver Handelssystem, EFR, First Stop, Servicequadrat, Vergölst	Händlerpartner des Volkswagen Konzerns
	nein	möglich per Sammel-SMS an Nutzer, wenn die Mobilfunknummer des Nutzers vom Leasinggeber für diese Information freigegeben wird	per E-Mail	nein	optional per E-Mail oder Telefon	optional per E-Mail oder Telefon	nein
	per E-Mail/Brief	möglich per Sammel-SMS	per E-Mail	nein	optional per E-Mail oder Telefon	optional per E-Mail oder Telefon	nein
	k.A.	2x jährlich für Sommer- bzw. Winterreifen	2x jährlich für Sommer- bzw. Winterreifen	k.A.	2x jährlich für Sommer- bzw. Winterreifen	2xjährlich für Sommer- bzw. Winterreifen	k.A.
	direkt beim Servicepartner über die vom Partner angebotenen Kontaktmöglichkeiten	durch den Nutzer selbst über die App mit Lokalisierung des nächstgelegenen Partners	durch den Nutzer selbst telefonisch oder über die App mit Lokalisierung des nächstgelegenen Partners	direkt beim Servicepartner über die vom Partner angebotenen Kontaktmöglichkeiten	Komplette Termin-Koordination über die Sixt ServicePlus VIP-Hotline	komplette Termin-Koordination über die Sixt ServicePlus VIP-Hotline sowie über Mail	direkt beim Servicepartner über die vom Partner angebotenen Kontaktmöglichkeiten

Reifendienstleister im Überblick (Auswahl)

Anbieter	A.T.U	EFR GmbH & Co. KG	EUROMASTER GmbH	Driver Handelssysteme GmbH Geschäftsbereich Fleet Solution	First Stop
Stationen BRD/Europa gesamt	598/650	302/339	> 300/> 2.000	> 450/> 450	240/1.700
Zusammenarbeit mit welchen Leasinggesellschaften	alle	alle namhaften	alle namhaften	alle namhaften	alle namhaften
Kooperation mit weiteren Dienstleistern im Bereich Fuhrpark	Sixt, Shell	Autoservice durch verschiedene Kooperationen	TCS (e-flotte), TÜV, etc.	k.A.	ja, nach Absprache
Mindestanzahl Hebebühnen je Station	5	2	2	2	3
zusätzliches Personal in Spitzenzeiten	ja	ja	ja	ja	ja
Längere Öffnungszeiten in Umrüstphasen	ja	ja	ja	ja	ja
Welche Reifenmarken im Angebot	alle	alle namhaften	Michelin Gruppe, Goodyear Dunlop	alle namhaften	alle namhaften plus First Stop Eigenmarke
Reifeneinlagerung	ja	ja	ja	ja	ja
Reifenreparatur	ja	ja	ja	ja	ja
Felgenreparatur	ja	ja, regional nach Absprache	nein	ja, je nach Partner	ja
Reifen für Transporter	ja	ja	ja	ja	ja
Autoservice	ja	regional nach Absprache	Klimaanlage, Inspektion, Öl, Auspuff, Bremsen, Stoßdämpfer, Achsvermessung, Autobatterie, Autoglas, HU/AU, Scheibenwischer	ja, je nach Partner	Achsvermessung, Auspuff, Bremsen, Stoßdämpfer, Ölwechsel, Inspektion nach Herstellervorgaben, HU
besondere Konditionen, wenn ja, ab welcher Fuhrparkgröße	ja/ab einem Fahrzeug	ja/individuell möglich	ja/ab 10 Fahrzeugen	k.A.	ja/individuell nach Fuhrparkgröße
Servicekarte, wenn ja, mit welchem Leistungsumfang	ja/alle Dienstleistungen	nein	ja/Kundenkarte	ja/kundenindividuell	ja/kundenindividuell
Online-Tool für Fuhrparkleiter/ Leistungsumfang	ja/kundenindividuell	nein	ja	ja/kundenindividuell	ja/Terminvereinbarung
Reportings	ja/nach Kundenwunsch	ja/kundenindividuell	ja/Absatz-/Umsatzauswertungen	ja/kundenindividuell	ja/nach Kundenwunsch
Reifenabruf per Online/Mail/Fax/ Telefon	ja	k.A.	ja	ja, je nach Partner	ja
durchschnittl. Lieferzeit bei Reifen-/Räder-/Felgen-Neubestellung?	ca. 1,2 Millionen Reifen und ca. 600.000 Felgen ständig auf Lager	meist sofort lieferbar	stellenweise Lagerware, auf Abruf innerhalb von 24/48 Stunden	k.A.	in der Regel 1–2 Tage
Wechselinfo per SMS/Mail/Telefon/Fax	nein	regional durch Händler per E-Mail oder Brief/Postkarte	per Telefon, Mail oder Post	ja, je nach Partner	SMS/Mail/Telefon/Fax/ Mailingaktion
Terminvereinbarung über welche Medien?	online, Hotline, Filiale	telefonisch, Online-Terminplanung bei vielen Händlern möglich	online, telefonisch, Filiale	Online-Terminvereinbarung (je nach Partner)	online/Telefon/Telefax/E-Mail
Direktkommunikation mit Fahrern	nein	nein	ja	ja, falls gewünscht	ja
spezielle App vorhanden	nein	nein	nein	nein	nein
Hol-/Bringdienst	ja	regional nach Absprache	ja	ja	ja
Mobile Fitting	teilweise	regional nach Absprache	ja	ja	ja
EU-weite Reifen- und Mobilitäts-Garantie	ja	nur für Deutschland	ja	gemäß Hersteller	nein
Fuhrparkanalysen	ja	regional nach Absprache	ja	ja	ja
besondere Dienstleistungen für Flotten	Reifenpauschalen, Wartungspauschalen, Führerscheinkontrolle, UVV Kontrolle u.v.m.	bei vielen Händlern Autoservice und Autoglas-Reparatur möglich	Führerscheincheck, UVV-Prüfung, Digitaler Tachograph	elektronischer Freigabeprozess	zentrale Rechnungsstellung/Einlagerung/ bundesweite Abkommen/ UVV Prüfung
Ansprechpartner für Interessenten	Roland Lehr, Tel. 0961/3065864, roland.lehr@de.atu.eu	EFR GmbH & Co. KG, Andreas Kuhl, Druseltalstraße 15, 34131 Kassel andreas.kuhl@efr-online.de	Carsten Fischer, carsten.fischer@ euromaster.com	Bernd Thorwart, bernd.thorwart@ driver-fleet-solution.de	Arnd Metzler, arnd.metzler@ bridgestone.eu Tel. 06172/408 119

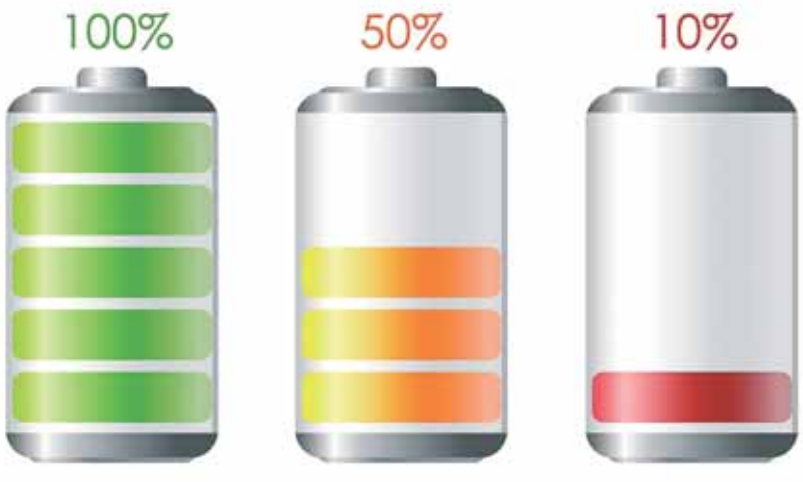
	4Fleet Group	*Pneuhage Service GmbH*	*REIFF Reifen und Autotechnik GmbH*	*Pit-Stop Systempartner GmbH*	*Servicequadrat GmbH & Co. KG*	*Vergölst GmbH Geschäftsbereich FleetPartner*
	1.000/4.000	311/>750	> 50/50	326/326	1.000/5.900	> 750/>3.000
	alle	alle namhaften	alle namhaften	alle namhaften	alle namhaften	alle namhaften
	k.A.	FleetPartner (Pneuhage, Reiff und Vergölst)	FleetPartner (Pneuhage, Reiff und Vergölst)	junited Autoglas, TÜV Nord, TÜV Rheinland	k.A.	diverse Absprachen vorhanden
	3	2	4	3	je nach Standort	2
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	alle gängigen	alle Marken	alle Marken	alle gängigen	alle namhaften	alle Marken
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	nein	ja	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	ja	ja, in ausgewählten Betrieben	Karosserie und Lack, Unfall-instandsetzung/Schadens-management, Smart- und Spot-Repair	Rundum-Auto-Service (z. B. nach Herstellervorgaben, HU/AU), Ölwechsel, Bremstechnik, Abgastechnik, Fahrwerk, Glas, Klima und Elektrik	ja, bei ca. 500 zertifizierten Service-Betrieben	ja
	k.A.	ja/ab einem Fahrzeug	ja/ab einem Fahrzeug	ja/ab einem Fahrzeug	ja/individuell verhandelbar	ja/individuell verhandelbar
	k.A.	ja/kundenindividuell	nein	ja/bargeldlose Bezahlung	ja/kundenindividuell	ja/kundenindividuell
	ja/mobiles Adressverzeichnis	ja/elektronsiche Abrechnung, Autorisation und Reporting, online Terminreservierung, Onlinestore, online Räderkon-figurator	nein	ja/Auftragsverwaltung inkl. Freigabeerteilung, Fuhrpark-Verwaltung inklusive Radein-lagerung	ja/kundenindividuell	ja/Terminvereinbarung und Auftragserstellung
	k.A.	ja/für alle durchgeführten Arbeiten und Warenlieferungen	ja/Umsatzstatistik, Stück-zahlen, Fabrikate	ja/kundenindividuell	ja/nach Kundenwunsch	ja/für alle durchgeführten Arbeiten
	k.A.	ja	ja	ja	ja	ja
	k.A.	24-h-Lieferservice in Deutsch-land und in viele benachbarte europäische Länder	gängige Größen auf Lager, Bestellungen in der Regel inner-halb von 24 Stunden	1–2 Werktage	meist sofort lieferbar	maximal 24 Stunden
	regional durch Handelspart-ner	ja	ja, individuell nach Kunden-wunsch	ja	ja	ja, nach Kundenwunsch
	telefonisch, per Mail, online	Telefon, Mail, SMS, online, CallCenter	online, E-Mail, Telefon, Fax	online, E-Mail, telefonisch	SMS/E-Mail, Telefon/teilweise online	online, Telefon, SMS und E-Mail
	je nach Handelspartner	ja	ja, auf Wunsch	ja	ja	ja
	nein	nein	nein	nein	in Vorbereitung	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	teilweise	ja	ja, auf Wunsch	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	persönl. Ansprechpartner, bundesweit gültige Rahmen-vereinbarungen für Reifen u. Dienstleistungen, zentr. Hotline zur nächstgelegenen Service-Partnerortung, Adressver-zeichnis aller Partner, bargeldl. Abwicklung vor Ort, bundeswei-te Zentralfakturierung, Online-Abrechnungssystem, individuel-le Komplettradkonzepte	ja, kundenindividuell	Kfz-Meisterservice für alle Marken, UVV Prüfung	k.A.	nach Kundenwunsch	ja, kundenindividuell
	Christian Fischer, Tel. 0221/97666508, christian.fischer@4fleet.de	***Bernd Weishaupt, Tel. 0049/173 6293, bernd.weishaupt@pneu.com www.pneuhage.de www.fleetpartner.de***	***Volker Eitel ppa. Bereichsleitung Fachhandel, Tel. 07121/323 920, Fax 07121/323 6 920, kunde@reiff-gruppe.de, www.reiff-reifen.de***	***Sebastian König (Key Account Manager), Tel. 0201/20181-253, sebastian.koenig@pitstop.de***	***Wolfgang Weigand, Tel. 0162/2663946, wolfgang.weigand@service-quadrat.de oder Michael Weigt, Tel. 0162/2663903, michael.weigt@ servicequadrat.de***	***Thorsten Schuckenböhmer, Tel: 0511/938-20555 Fax: 0511/938-20544 hotlinefleetpartner@ vergoelst.de vww.fleetpartner.de***

Strom auf, Strom ab

Wenn man den Autoherstellern Glauben schenken will, ist das Elektroauto bereits morgen Selbstverständlichkeit. Doch wer möchte schon einen saftigen Mehrpreis für ein Fahrzeug bezahlen, das nach 100 Kilometern bereits liegenbleibt und nicht schnell aufzutanken ist? Eine Hoffnung könnte die Graphen-Batterie sein, die noch vergleichsweise jung ist. Allerdings dürfte die Technik noch über ein Jahrzehnt brauchen bis zur Reife.

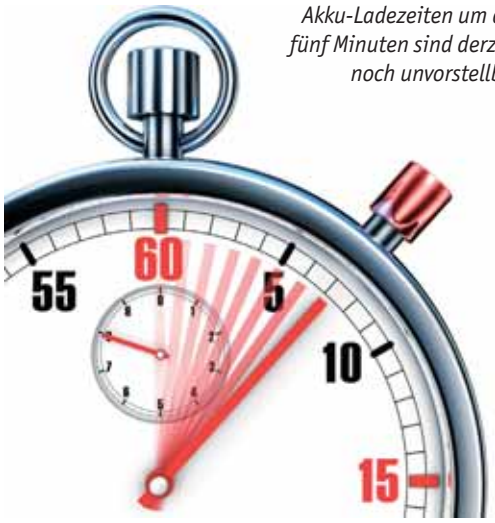
Seien wir ehrlich (und eingefleischte Autofans bitte wegschauen): Der Verbrennungsmotor ist auf lange Sicht ein Auslaufmodell. Denn selbst wenn die Ölreserven noch für Jahrzehnte ausreichen sollten und es gelingt, konventionellen Kraftstoff synthetisch herzustellen, bleiben zwei große Nachteile. Verbrenner haben gegenüber Elektromaschinen einen fast lächerlichen Wirkungsgrad, und der Drehmomentverlauf von E-Motoren schlägt selbst jenen der besten Selbstzünder haushoch. Doch keine Sorge, liebe Enthusiasten klassischer Fortbewegung – so schnell wird der Verbrenner nicht aussterben. Viel langsamer, als sowohl die Autohersteller wie auch die mitziehenden Medien den Verbrauchern einreden. Denn beim Fortschritt der E-Mobilität müssen noch etliche Steine aus dem Weg geräumt werden. So ist der Lithium-Ionen-Akku weitgehend unbrauchbar für reine Elektromobile, wenngleich das die Verantwortlichen solcher Autos gerne bestreiten.

Leere Batterie? Mit Graphen-Akkus kein Schreck mehr



Aber angesichts moderater dreistelliger Kilometer-Reichweiten und langsamer Aufladung muss man sich diese Technik schönreden, um sie ernsthaft als Wettbewerb zur bisherigen Auto-Philosophie anführen zu wollen. Eine Hoffnung indes könnte der Graphen-Akku sein. Graphen ist der Beweis dafür, dass in der komplexen Forschung auch mal zügig handfeste Ergebnisse erzielt werden können, deren Anwendung absehbar ist. Es wurde nämlich erst im Jahr 2004 von den beiden Physik-Nobelpreisträgern Andre Geim und Konstantin Novoselov entwickelt und ist demnach zwar noch recht unerforscht, allerdings auch ebenso vielversprechend aufgrund seiner Eigenschaften als guter Halbleiter mit einer extremen Festigkeit, die 125 mal so groß ausfällt wie die von Stahl.

Ein wesentlicher Nachteil jetziger Lithium-Ionen-Batterien ist nicht einmal ihre im Verhältnis zu konventionellen Kraftstoffen geringe Energiedichte. Nein, die bisherigen Aufladegeschwindigkeiten sind es, die den praktischen Nutzen von Elektroautos extrem einschränken. Schön und gut, dass man den Wagen simpel an der Haushaltssteckdose mit Energie versorgen kann – allerdings dauert ein Ladevorgang gut und gerne acht Stunden. Und auch an Schnellladesäulen (von denen es derzeit vor allem außerhalb von Ballungszentren kaum welche gibt), kommt man unter 30 Minuten kaum weg, wenn man den Fahrzeugherstellern glaubt. Geht es nach der EU, sollen in Deutschland bis zum Jahr 2020 150.000 Ladestationen entste-



Akku-Ladezeiten um die fünf Minuten sind derzeit noch unvorstellbar

hen – innerhalb Europas sollen es sogar bis zu 500.000 sein.

Ein guter Grund, die Akku-Entwicklung zügig voranzutreiben. Kein Wunder, dass die Europäische Union eine Milliarde Euro bereitstellt, um das Kohlenstoff-Wunder besser zu erforschen. Das Material mit dem wabenförmig ausgebildeten Muster ist besonders dünn und lässt sich in Stapeln verarbeiten, was hohe Speicherkapazitäten ermöglicht. Im Gegensatz zu heutigen Lithium-Ionen-Speichern werden die künftigen Graphen-Batterien ihre Energie wie Kondensatoren in rasanter Manier aufnehmen und abgeben können. Somit könnte der Akku eines Elektroautos binnen weniger Minuten an der Ladesäule wieder vollständig geladen werden, was einer kleinen Revolution gleichkommen würde. Mit einem Schlag wäre diese Spezies Automobil praxistauglich – eine Eigenschaft, die ihr derzeit abgeht.

Das US-amerikanische Unternehmen CalBattery plant Medienberichten zufolge die Entwicklung einer Batterie mit einer Reichweite von fast 500 Kilometern. Nicht genug damit, dass sich die Reichweiten vervielfachen würden – auch die Herstellungskosten der neuen Speicher sollen sich mindestens halbieren. Sollten sich die Ankündigungen tatsächlich als brauchbar erweisen, dürfte die Elektroauto-Entwicklung eine neue Dynamik erhalten. Rund eine Million Fahrzeuge mit E-Maschine möchte die Bundesregierung bis 2020 auf deutschen Straßen sehen, ein kaum erreichbares Ziel angesichts hoher Kosten und fehlendem Alltagsnutzen. Letzterer Problempunkt wäre dann endgültig abgehakt; nur wann tatsächlich das erste Auto mit einer solchen Batterie im Schauraum zu bewundern ist, steht heute noch in den Sternen. Vielleicht im nächsten Jahrzehnt.

Fakt ist jedenfalls, dass die Entwicklung der Speichertechniken mal wieder an Spannung gewonnen hat. Neben der immer noch im Rennen befindlichen Brennstoffzelle, mit der eine aufwendige Infrastruktur verbunden ist, sind auch noch weitere Akkutechniken in der Pipeline. Dazu gehört freilich auch das Lithium-Luft-Prinzip, an dem Forscher derzeit arbeiten. Bis Elektroautos eine vollwertige Alternative zu herkömmlichen Verbrennern darstellen, werden jedoch noch viele Jahre ins Land gehen. Gewaltige Herausforderungen stehen ins Haus, angefangen von den Kosten über die Haltbarkeit bis hin zum Thema Zuverlässigkeit. Unter Berücksichtigung des teurer werdenden Sprits dürften die Stromer ihre alten Verbrenner-Kollegen langfristig indes ablösen. Im Laufe des nächsten Jahrzehnt wird man klarer sehen.

Mit Graphen-Akkus könnte das Problem der Strommitnahme gelöst werden

SIEHT VERDAMMT GUT AUS.
FÜR IHRE FUHRPARKKOSTEN.

Der neue Auris Touring Sports. Der erste kompakte Kombi als Hybrid, Benziner oder Diesel.

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 8,0–3,6/5,1–3,6/6,1–3,7 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert 140–85 g/km (nach EU-Messverfahren). Abb. zeigt Auris mit Sonderausstattung. Mehr erfahren Sie unter **Tel. 0 22 34/102 21 10** oder **toyota.de/fleet**

TOYOTA SERVICE LEASING | Inkl. Wartung & Verschleiß mtl. ab **199 €***

Kraftstoffverbrauch ab **3,7 l**/100 km

*Unser Toyota Service Leasing-Angebot[1] für den Auris Touring Sports, 1,4-Liter-D-4D. Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 36 monatliche Raten à 199,00 €. [1]Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technikservice (Wartungen und Verschleißreparaturen). Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2013. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per Juni 2013 zzgl. MwSt., zzgl. Überführung.

Alternative

Am 25. Juni 2013 eröffnete Audi die e-gas-Anlage in Werlte. Damit baut Audi als erster Automobilhersteller eine Kette nachhaltiger Energieträger auf. Die e-gas-Anlage arbeitet in zwei Prozessschritten: Elektrolyse und Methanisierung. Im ersten Schritt nutzt die Anlage überschüssigen Grünstrom, um Wasser in Sauerstoff und Wasserstoff zu spalten. Der Wasserstoff könnte als Treibstoff für Brennstoffzellen-Autos dienen. Derzeit fehlt hier jedoch noch eine flächendeckende Infrastruktur. Deshalb folgt unmittelbar der zweite Verfahrensschritt: die Methanisierung. Bei der Reaktion des Wasserstoffs mit CO_2 entsteht synthetisches Methan, das Audi e-gas. Es ist mit fossilem Erdgas nahezu identisch und wird über eine bereits vorhandene Infrastruktur an die CNG-Tankstellen bundesweit verteilt. Die Einspeisung des Audi e-gases beginnt im Herbst 2013. Davon profitiert besonders der Audi A3 Sportback g-tron. Der kompakte Fünftürer, der sein Debüt Ende des Jahres geben wird, kann den CO_2-neutralen Kraftstoff nutzen. Er präsentiert den neuesten Stand der Gasantrieb-Technologie und wird ab circa 22.000 Euro netto (also wie der Diesel) erhältlich sein.

Batterieelektrisch

Der neue, batterieelektrische Ford Focus Electric ist in Deutschland ab sofort bestellbar. Er kostet ab 33.605 Euro (netto) und kann von Gewerbekunden zu einer monatlichen Rate von 466 Euro (netto) auch geleast werden. Beim Ford Focus Electric handelt es sich um den ersten rein elektrisch angetriebenen Serien-Pkw (eine 5-türige Limousine). Dieser vollwertige Fünfsitzer vereint Nachhaltigkeit und Fahrdynamik ohne CO_2-Emissionen. Der Elektromotor verspricht mit einer Leistung von 107 kW (145 PS) dynamischen Fahrspaß. Wie für Elektrofahrzeuge typisch, steht das maximale Drehmoment des Ford Focus Electric von 250 Nm bereits aus dem Stand heraus zur Verfügung. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 137 km/h, die Beschleunigung von 0 auf 100 km/h ist auf Wunsch in 11,4 Sekunden erledigt, die Reichweite soll rund 160 Kilometer betragen. Der neue Ford Focus Electric steht an der Spitze einer neuen Familie elektrifizierter Ford-Fahrzeuge, die im kommenden Jahr mit dem Ford C-MAX Energi Plug-in-Hybrid Zuwachs erhält – gefolgt von dem neuen Ford Mondeo, der auf Wunsch auch als Hybridfahrzeug erhältlich sein wird.

Aluminium-Luft-Batterie

Eine Innovation der israelischen Firma Phinergy soll es möglich machen, sein Auto einfach mit Wasser statt Benzin aufzutanken. Wasser spielt bei der patentierten Innovation von Phinergy eine zentrale Rolle. In Wasser steckt zwar keine hochkonzentrierte chemische Energie, wie in Benzin, und mit Wasser alleine lässt sich in einer Batterie keine elektrische Energie generieren, dennoch dient das Wasser als Hauptbestandteil des verwendeten Elektrolyts der neuentwickelten Aluminium-Luft-Batterie. Hinzu kommen Natrium- oder Kaliumhydroxid. Mit einer Kapazität von 0,3 kWh je Kilogramm (dabei sind alle Bauteile, Elektrolyt und Gehäuse einberechnet) ist die spezifische Kapazität circa drei Mal so hoch wie die handelsüblicher Lithium-Ionen-Batterien. Wenn das Elektrolyt nach einer gewissen Kilometerlaufleistung mit Aluminium-Ionen gesättigt ist, wird das gebrauchte Wasser einfach durch neues Wasser ersetzt. Irgendwann ist die Aluminium-Elektrode aufgelöst und muss ausgetauscht werden. Bereits heute fährt ein Prototyp mit Phingery-Batterie in Tel Aviv. Hierfür wurde ein handelsübliches Elektrofahrzeug mit der neuen Technik ausgestattet.

Feldversuch

Nissan und DHL Japan haben im Zentrum der japanischen Hauptstadt Tokio einen Feldversuch mit dem rein elektrisch angetriebenen Transporter e-NV200 gestartet. Dazu hat Nissan dem Logistikunternehmen für rund drei Wochen einen seriennahen Prototypen des e-NV200 zur Verfügung gestellt. Er soll im Geschäftsviertel Marunouchi – gelegen im Bezirk Chiyoda zwischen dem Bahnhof Tokio und dem Kaiserpalast – im Paket-Zustelldienst für Firmen und Geschäftskunden Praxiserfahrungen sammeln. Die von Fahrern und Flottenbetreibern übermittelten Rückmeldungen geben Nissan wertvolle Hinweise zur Optimierung der Produktionsfahrzeuge. Die Investitionen in alternative Antriebe und die Verringerung des CO_2-Ausstoßes sind Teil des konzernweiten Go-Green-Programms der Deutsche Post DHL. Es beinhaltet ein konkretes Effizienzziel – die Verringerung der CO_2-Emissionen bis 2020 in Bezug auf das Basisjahr 2007 um 30 Prozent.

Leistungsträger

Die Robert Bosch GmbH und die japanischen Unternehmen GS Yuasa International Ltd. mit Sitz in Kyoto und die Mitsubishi Corporation, Tokio, wollen gemeinsam an der nächsten Generation von leistungsstarken Lithium-Ionen-Batterien arbeiten. Sie sind wesentliche Grundlage für die Mobilität der Zukunft für zum Beispiel Hybrid- und reine Elektrofahrzeuge. Ziel ist es, durch intelligentes Zellmanagement und Fortschritte bei der Elektrochemie und den Materialien, den Energieinhalt signifikant zu steigern. Damit sollen Gewicht und Platzbedarf sinken und die Reichweite von Elektrofahrzeugen steigen. Der Start des Joint Ventures mit Sitz in Stuttgart ist für Anfang 2014 vorgesehen. Die Gründung steht unter dem Vorbehalt der kartellbehördlichen Zustimmung. Bosch steuert sein Know-how bei Fertigungsprozessen und Qualitätsmanagement für komplexe Großserienerzeugnisse bei.

3. Generation

Das Institut für Kraftfahrzeuge (ika) hat gemeinsam mit sechs Partnern im Rahmen des europäischen Verbundprojekts ELVA in den vergangenen zweieinhalb Jahren untersucht, welche Gestaltungsmöglichkeiten Elektrofahrzeuge bieten. Als Ergebnis werden drei Fahrzeugarchitekturen vorgestellt, die Nutzeranforderungen und Antriebstechnologie in Einklang bringen. Elektrisch angetriebene Fahrzeuge eröffnen aufgrund der kompakten Antriebe neue Gestaltungsmöglichkeiten. Nicht nur deswegen verlangen sie neues Denken in Bezug auf die Fahrzeugarchitektur und das Design. Daher stand zu Beginn des europäischen Verbundprojekts ELVA (Advanced Electric Vehicle Architectures) die Frage, wie ein Elektrofahrzeug zu gestalten ist, das in bestmöglicher Weise Kundenanforderungen und technische Potenziale vereint. Die Erwartung an Elektrofahrzeuge orientiert sich sehr stark an dem Nutzen, den konventionelle Automobile heute bieten. Dies wurde durch eine zu Beginn des Projekts durchgeführte Umfrage besonders in Bezug auf die Reichweite sehr deutlich. Alle Ergebnisse des Projekts sind auf der Website *www.elva-project.eu* abrufbar.

Untersucht

Die aktuelle Studie von Carlson Wagonlit Travel (CWT) „Where now for managed travel?“ untersucht die Problematik des Buchens außerhalb vorgegebener Buchungskanäle und erläutert in diesem Zusammenhang Vorteile und Risiken technischer Innovationen. Die Ergebnisse der Studie bestätigen, dass die meisten Travel Manager skeptisch gegenüber möglichen Lockerungen bei den Buchungswegen ihres Reiseprogramms bleiben. Nur neun Prozent der befragten Travel Manager gaben an, dass sie eine Freigabe der Buchungskanäle favorisieren. Im Gegensatz hierzu stehen 62 Prozent, die sich dieser Idee gegenüber ablehnend äußerten. Sogar 87 Prozent der Travel Manager gaben an, dass ihr Unternehmen die Öffnung der Buchungskanäle noch nicht ausprobiert habe und auch nicht beabsichtige, dies zu tun. Die ausführliche CWT-Studie „Where now for managed travel?“ in englischer Sprache finden Sie unter: *www.carlsonwagonlit.de/de/countries/de/news/studien.html*

Ausgebaut

Im zweiten Quartal 2013 erweiterte die Rezidor Hotel Gruppe, ein Mitglied der Carlson Rezidor Hotel Group, ihr Portfolio durch drei Neueröffnungen, der Erweiterung von drei bestehenden Objekten sowie Vertragsunterzeichnungen für elf Hotels. In der Bremer Altstadt – zwischen Weser und Altmarkt gelegen – kam das Radisson Blu Hotel Bremen hinzu. Ein hochmoderner Konferenzbereich bietet hier mit über 14 unterschiedlichen Meetingräumen Platz für bis zu 350 Personen. Damit stehen Gästen der Hotelgruppe nun 335 Hotels mit circa 74.000 Zimmern in 56 Ländern über ganz Europa, dem Mittleren Osten sowie Afrika zur Verfügung. Für 2016 kündigte Carlson Rezidor das Radisson Blu Hotel Mannheim an. Das neue Aushängeschild der Kernmarke Radisson Blu soll unter anderem über 225 moderne Zimmer, einem ganztägig geöffneten Restaurant sowie einem modernen teilbaren Konferenzraum von 200 m² Fläche verfügen.

Erweitert

Um den vielfältigen Mobilitätsbedürfnissen der mittelständischen Firmenkunden gezielter zu begegnen, hat Europcar das bestehende Angebot für diese Zielgruppe, Business Partner Service, durch neue Produktbausteine verbessert. Business Partner Premium soll künftig die Kunden ansprechen, die auf eine erstklassige Verfügbarkeit, besonderen Service und Kalkulationssicherheit Wert legen. Die Vorteile des Leistungspaketes Business Partner Premium sind unter anderem kostenlose Stornierung oder Umbuchung, Buchbarkeit von Elite-Modellen und niedrige Selbstbeteiligung im Schadensfall. Zudem sind alle Kilometer, Einwegmieten und Zusatzfahrer inklusive. Zusätzlich wurde das Produktportfolio um Business Partner Flex erweitert. Mit diesem Tarif, der sich an preissensible Kunden richtet, erhalten die Geschäftskunden einen attraktiven Rabatt auf die jeweils günstigste verfügbare Privatkundenrate.

Geschäftsreiseanalyse

Analog zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist der Geschäftsreisemarkt im vergangenen Jahr vorsichtiger gewachsen als 2011. 9,4 Millionen Geschäftsreisende waren 2012 166,3 Millionen Mal unterwegs. Diese betriebliche Mobilität führte zu Ausgaben in Höhe von 46,7 Milliarden Euro, wovon rund 70 Prozent im Inland blieben. Die VDR-Geschäftsreiseanalyse 2013 enthält neben jährlich wiederkehrenden Zahlen zu Kostenstrukturen der betrieblich bedingten Reisen und Positionierung des Travel Managements im Unternehmen auch Erkenntnisse zu aktuellen Entwicklungen im Markt wie Reisekostenabrechnung, Reiserichtlinien, Kostensenkungspotenziale, Veranstaltungsmanagement und innovative Mobilitätsformen wie Carsharing, Elektrofahrzeuge und Diensträder. Weitere Informationen und den Download der VDR-Geschäftsreiseanalyse 2013 finden Sie unter: *www.geschaeftsreiseanalyse.de*.

UNSER VERSPRECHEN.

FAHRZEUGVERMARKTUNG AUS EINER HAND.
SCHNELL. ZUVERLÄSSIG. EFFIZIENT.

- **Größter Absatzmarkt Europas**
  BCA hat die meisten gewerblichen Käufer in Deutschland und Europa.
- **Größte Verkaufsplattform**
  Jährlich die höchste Anzahl an Gebrauchtwagenvermarktungen europaweit.
- **Hohe Restwertrealisierung**
  Der direkte Wettbewerb auf unseren vielfältigen Vermarktungsplattformen steigert die Erlöse der Vermarktung.
- **Full-Service-Vermarktung**
  Wir bieten Ihnen alle Dienstleistungen für eine erfolgreiche Fahrzeugvermarktung aus einer Hand.
- **Zertifizierte Qualität**
  BCA arbeitet immer auf hohem Niveau. Seit 2012 - DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

BCA

www.bca-europe.de

Europas Nr. 1 für Fahrzeugvermarktung

Entspanntes Interview bei über 30 Grad in Hanoi

Zeit und CO_2 sparen

Interview mit Allister Paterson (Senior Vice President Commercial Division der Finnair AG)

Flottenmanagement: Herr Paterson, Sie sind seit Anfang Januar im Amt. Mit welchen Zielen und Visionen sind Sie angetreten, wie möchten Sie diese umsetzen? In welche Richtung soll sich die Finnair entwickeln?

Allister Paterson: Nach einen Abstecher in das Yacht-Business wollte ich gerne wieder zurück in die Luftfahrtbranche. Ich hatte gehört, dass Finnair eine exzellente geografische Nischenposition im europäischen Flugmarkt innehat, und wollte gern hier arbeiten und diese Nische ausbauen. Generell sind wir eine Airline, die sich stark in Richtung Asien konzentriert, was eben auch an unserer geografischen Position mit dem Drehkreuz Helsinki liegt.

Flottenmanagement: Wie grenzt sich die Finnair von anderen Fluggesellschaften ab, was sind die spezifischen Vorteile, wenn man sich für die Finnair entscheidet?

Allister Paterson: Der Hauptvorteil ist Zeit. Ein Nonstop-Flug ist immer die beste Verbindung zwischen zwei Städten, und wir haben ab Helsinki zahlreiche Ziele in Asien, die wir per Direktflug verbinden. Letztendlich ist Zeit nun einmal gerade in Unternehmen Geld. Dazu kommt natürlich noch die Qualität unseres Gesamtproduktes, da sind wir sehr wettbewerbsfähig. Drittens ist unser Hub in Helsinki hervorragend aufgestellt, da wir sehr kurze Umsteigezeiten und sehr schnelle Kontrollen haben. Wenn Sie also ohnehin über einen Hub nach Asien fliegen müssen, ist Helsinki eine gute und effektive Wahl.

Flottenmanagement: Auf welche Zielgruppen der Business-Kunden fokussiert sich die Finnair, gerade auch in Deutschland? Ab welchem Flugvolumen kann ein Unternehmen bei Ihnen Großkunde werden?

Allister Paterson: Wir werden mit unserer speziellen Ausrichtung immer nur ein Teil einer Reisestrategie von Unternehmen sein. Wir spezialisieren uns auf schnelle, gute und günstige Flüge nach Asien, insbesondere nach Nordasien. Speziell im deutschen Markt, wo wir ja gegen einen großen nationalen Player aus einer anderen Allianz antreten. Die Großkundenkonditionen handeln wir dabei ganz individuell aus, hier gibt es viele große Unternehmen in Deutschland, für die das interessant sein kann.

Flottenmanagement: Für welche Flugziele würden Sie deutschen Dienstreisenden die Finnair empfehlen und warum?

Allister Paterson: Definitiv China, wo wir bereits fünf Destinationen anfliegen, dann natürlich auch Japan, wo wir drei Destinationen anbieten sowie Korea, Singapur und Vietnam. Wir haben hier einfach einen Zeitvorteil, auch für deutsche Dienstreisende.

Flottenmanagement: Sie haben gerade mit Hanoi und Xi'an zwei neue Ziele in Asien in Ihren Streckenplan aufgenommen. Ist Asien für Sie ein wichtiger Markt?

Allister Paterson: Asien ist definitiv der interessanteste internationale Markt für uns. Dieser Markt wächst beständig und ist auch als Business-Destination für europäische beziehungsweise deutsche Kunden interessant. Wir haben bereits etwa 25 Prozent Business-Kunden in unseren Flugzeugen nach Asien.

Flottenmanagement: Fliegen Sie alle Ziele in Asien ganzjährig an?

Allister Paterson: Fast alle, ja. Nur die beiden neuen Ziele Hanoi und Xi'an sind zunächst nur auf unserem Sommerflugplan, quasi als Test. Aber wir planen natürlich, auch diese beiden Ziele ganzjährig anzubieten.

Flottenmanagement: Die Themen Umwelt und CO_2 sparen sind auch in deutschen Unternehmen immer wichtiger. Was ist dran an der Behauptung, auf dem Weg nach Asien spart man mit der Finnair CO_2?

Allister Paterson: Das ist in der Tat ein großer Vorteil der Finnair. Generell sind natürlich Direktflüge der beste Weg, um CO_2 zu sparen. Wenn Sie aber ohnehin über einen Hub müssen, ist dann der Weiterflug über die kurzen Routen der Finnair als Direktverbindung ideal, um nicht nur Zeit, sondern eben auch CO_2 im Unternehmen einzusparen.

Flottenmanagement: Für deutsche Dienstreisende sind die Gesellschaften der Star Alliance nicht zuletzt wegen des Bonusprogramms recht beliebt. Mit welchen Argumenten wollen Sie Dienstreisende und deren Unternehmen überzeugen, auf Finnair und das OneWorld-Programm umzusteigen?

Allister Paterson: Ich gebe zu, das ist schwer. Denn wenn Sie in irgendeinem Heimatmarkt – nicht nur in Deutschland – eine Alternative anbieten, ist der lokale Carrier natürlich im Vorteil, insbesondere auch, wenn er zu einer anderen Allianz gehört. Aber auch OneWorld hat natürlich starke Allianz-Partner, die auch ab Deutschland fliegen: Neben Air Berlin sind das beispielsweise British Airways, American Airlines oder Cathy Pacific. Wir können hier wie bereits gesagt vor allem Zeit, Geld und CO_2 sparen helfen.

*Die **Finnair AG** wurde 1923 gegründet und beförderte 2012 fast neun Millionen Passagiere. Schwerpunkt der Finnair ist die schnelle Verbindung nach Asien über das Drehkreuz Helsinki. Helsinki ist mit Finnair von Deutschland aus von Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, München und Berlin erreichbar.*

Vorteil Finnair: *Kurze schnelle Verbindungen hauptsächlich nach Asien mit kurzen Umsteigezeiten und schnellen Kontrollen. Oft günstigere Preise und gutes Essen auch im Zubringerflug.*

Nachteil Finnair: *Nur von fünf Standorten aus Deutschland direkt erreichbar. Wird ein gebuchter Anschlussflug durch beispielsweise Verspätung nicht erreicht, stehen nur wenige direkte Alternativen zur Verfügung.*

Die neuesten Modelle zur IAA 2013

Dreisatz

Nach nur vier Jahren ersetzt Mazda sein Kompaktklasse-Modell mit der Nummer 3. Die neue untere Mittelklasse ist in der Designsprache deutlich emotionaler geraten als ihr Vorgänger; vier frische Triebwerke wird es zum Marktstart geben – darunter drei Benziner sowie ein Diesel, die allesamt mit den sogenannten Skyactive-Technologien zwecks Verbrauchsreduktion ausgestattet sind. Ein völlig neu entwickelter Basisbenziner mit 1,5 Litern Hubraum sowie 100 PS soll laut Herstellerangabe kombiniert nur fünf Liter Sprit je 100 Kilometer (118 g CO_2 je km) verbrauchen. Der bereits aus anderen Modellen bekannte 2,2-Liter-Diesel wird die Euro-6-Norm erfüllen und auch mit Automatik lieferbar sein. Viele Assistenzsysteme und ein Head-up-Display machen den kommenden Mazda 3 fit für das Jahr 2013. Er wird im Herbst auf der 65. IAA in Frankfurt am Main Weltpremiere feiern.

Gleicher Name, neues Auto

Peugeot renoviert seine Kompaktklasse 308 und nennt das künftige Modell in Ermangelung an Nummern exakt so wie den Vorgänger. Allerdings hat sich das jüngste Löwenkind optisch drastisch weiterentwickelt und wartet mit neuer, schlichterer Designsprache auf. Auch unter dem Blech wurde ganze Arbeit geleistet – die Ingenieure erreichten bis zu 140 Kilogramm Gewichtsersparnis im Vergleich zur abgelösten unteren Mittelklasse. Mit einem CO_2-Ausstoß von 85 Gramm CO_2 je Kilometer spielt der taufrische 308 in puncto Umwelt in der allerersten Liga. Die Innenraumgestaltung orientiert sich am kleineren Bruder 208; der große TFT-Schirm sieht gut aus und lässt auf angenehme Bedienung hoffen. Eine betont reduzierte Tasten-Landschaft legt die Vermutung nahe, dass so einige Menü-Schritte auf die User zukommen werden. Das gilt es ab Herbst 2013 herauszufinden. Weltpremiere ist auf der IAA.

Wir legen noch eins drauf!
361°
Als bundesweit agierender Full-Service-Anbieter sind wir auf die individuelle Abwicklung von Kraftfahrtunfällen und die Optimierung der damit verbundenen Prozesse spezialisiert.
Individuelle Schadenabwicklung mit dem gewissen Extra
rund um die Uhr erreichbar / schlanke schnelle Prozesse / komplette Abwicklung / Rechnungsprüfung / Reparaturkontrolle / Mobilitätssicherung / Spezialistennetzwerk
Consense AssekuranzService
www.consense-as.de

Die neuesten Modelle zur IAA 2013

Schön und praktisch

Die schicke Volkswagen-Tochter Seat wird künftig auch in der unteren Mittelklasse ein Nutzwert-Fahrzeug anbieten. Demnach rollt der Leon bald als Kombiversion „ST" zu den Händlern. Mit einem Kofferraumvolumen von bis zu 1.470 Litern bei umgeklappter Rückbank muss der Spanier in Kürze nicht mehr patzen, wenn die Einkäufe etwas größer ausfallen. Innen bleibt es beim gewohnten Bild, das die Kunden aus der bereits eingeführten Limousine kennen. Auch unter dem Blech hat sich nichts geändert. Sämtliche Triebwerke zwischen 86 und 184 PS sorgen für jede Menge Vielfalt. Darüber hinaus gibt es für den Kombi analog zu den restlichen Varianten eine ganze Reihe Assistenzsysteme, von der Müdigkeitserkennung bis zum Spurhaltewarner. Seine Premiere feiert der Seat Leon ST auf der 65. IAA im September 2013.

Koleossal

Mit einem maß-, aber doch wirkungsvollen Facelift geht der bereits seit fünf Jahren angebotene Renault Koleos in seine zweite Runde. Eine dezente Anpassung der Frontpartie verleiht dem mit einer Außenlänge von 4,52 Metern recht kompakt daherkommenden SUV mehr Markenidentität dank besser sichtbarem Logo; der Koleos ist ein wahres Weltauto mit Komponenten von Nissan und Produktionsstätte in Korea. Er ist Renaults erstes vollwertiges SUV, das inzwischen ausschließlich von zwei Selbstzündern befeuert wird. Beide sind zwei Liter groß und leisten entweder 150 oder 173 PS. Für die schwächere Ausführung ist der Allradantrieb optional. Wer das Schalten einer Sechsgang-Automatik überlassen möchte, muss zur stärkeren Version greifen. Die Preise beginnen bei netto 23.941 Euro inklusive Klimaautomatik, Radio und Tempomat.

Country Side

Kaum ein Thema im Automobilgeschäft boomt derzeit mehr als die Allrad-Schiene. Opel wittert hier Lunte und legt einen neuen 4x4 nach. Auf der 65. IAA in Frankfurt am Main zeigen die Rüsselsheimer ihren Insignia Country Tourer. Dabei handelt es sich um einen 20 Millimeter höher (als die Basis) über dem Boden thronenden Insignia Sports Tourer. Markante Kotflügel-Verbreiterungen ersticken potenzielle Verwechslungsgefahr bereits im Keim. Das Motorenprogramm umfasst zwei kräftige Selbstzünder mit zwei Litern Hubraum und wahlweise 163 respektive 195 PS. Fans starker Benziner bekommen den ebenfalls zwei Liter großen SIDI mit 250 PS. Sämtliche Aggregate sind auch mit einem Automatikgetriebe zu kombinieren – serienmäßig gibt es eine manuelle Sechsgang-Box. Der Opel Insignia Country Tourer wird am 10. September Weltpremiere feiern.

Space ist Trumpf

Škoda wird im Herbst seine Rapid-Familie erweitern. Die bisher ausschließlich als Stufenheck vom Band gelaufene Kompaktklasse wird künftig auch als Kombi zu haben sein. Der auf Wunsch mit großem Glasdach ausgelieferte Fronttriebler soll laut Hersteller vor allem jüngere Klientel in die Schauräume locken. Abgesehen vom optionalen freizügigen Blick in den Himmel lehnt sich die Architektur an jene der bereits eingeführten Limousine an. Das gilt auch für die Motorenpalette. Bis auf die 90-PS-Variante des 1,6 TDI sind sämtliche Aggregate zwischen 75 und 122 PS bereits bekannt. Der Basis-Diesel erzielt als Greenline-Version einen Verbrauch von 3,8 Litern pro 100 Kilometer, was einem CO_2-Ausstoß von 99 Gramm je Kilometer entspricht. Erstmals der Öffentlichkeit zugänglich sein wird der Rapid Spaceback im September auf der 65. IAA. Die Auslieferung soll im Oktober starten.

Die neuesten Modelle zur IAA 2013

Alle Neune

Mercedes ist seit Jahrzehnten bekannt für ausgefeilte Automatikgetriebe – da war abzusehen, dass es nicht bei sieben Fahrstufen bleiben würde. Jetzt kommt der E 350 BlueTEC mit einer neunstufigen Wandlerautomatik. Der Hersteller gibt den kombinierten Verbrauch der 252 PS starken Businessklasse mit 5,3 Litern je 100 Kilometer (138 g/km) an, das T-Modell soll moderate 0,2 Liter mehr verbrauchen. Abgesehen vom niedrigeren Kraftstoffkonsum kommen zwei weitere Übersetzungen auch der Akustik innen zu Gute – das Außengeräusch sank laut Werk um bis zu vier db(A). Der neue Automat lässt sich auch in eine Allrad- oder Hybridarchitektur integrieren, sodass von einer groß angelegten Umstellung auszugehen ist. Der Preis des E 350 BlueTEC bleibt mit netto 45.975 Euro exakt gleich. Für den Kombi gilt ein Aufpreis von netto 2.700 Euro.

Das dritte X

Über 13 Jahre nach Beschreiten des Geländewagen-Segments schickt BMW seine dritte X5-Generation ins Rennen. Während sich die Außenhaut im evolutionären Stil weiterentwickelte, fanden die revolutionären Änderungen unter dem Blech statt. Ganz im Sinne der CO_2-Entwicklung wird es den X5 erstmals auch mit einem Vierzylinder-Diesel geben. Ärmliche Fahrleistungen dürften dank doppelter Aufladung und 218 PS dennoch kaum zu erwarten sein. Darüber hinaus wird das SUV auch mit nur einer angetriebenen Achse verfügbar sein, um jenen Kunden Rechnung zu tragen, die ohnehin nie im Gelände unterwegs sind. Dafür wird der CO_2-Ausstoß weniger als 150 g je Kilometer betragen. Freilich werden die V8-Fans ebenso auf ihre Kosten kommen – auch den 4,4-Liter wird es geben, dann in der modifizierten Version mit 450 PS.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,1; außerorts 4,3; kombiniert 5,1; CO2-Emission kombiniert 135 g/km; CO2-Effizienzklasse A ((EG) Nr. 715/2007) Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch, den offiziellen spezifischen CO2-Emissionen und dem Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen können dem Leitfaden „Kraftstoffverbrauch, die CO2-Emissionen und den Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen" entnommen werden, der an allen Verkaufsstellen und bei www.dat.de unentgeltlich erhältlich ist. Irrtümer vorbehalten.

Jaguar XF Sportbrake 2.2 L Diesel

147 kW, 8-Gang Automatikgetriebe

Unser Leasingangebot

Nettolistenpreis:	44.605,04 EUR
Laufzeit:	48 Monate
Laufleistung:	20.000 Km/p.a.
Anzahlung:	0,00 EUR

Leasingrate: **429,-** EUR mtl.

EXtras

- Bluetooth Schnittstelle
- Festplattennavigationssystem
- Virtueller CD-Wechsler
- Bi-Xenon-Scheinwerfer
- Einparkhilfe hinten
- DVD-Player
- Luftfederung hinten
- Premium Lack

Ein Angebot der
IKB Leasing GmbH • Gertrudenstraße 2 • 20095 Hamburg
E-Mail: info@ikb-leasing.de • www.ikb-leasing.de

IKB Leasing

>>> Bei der Berechnung der Leasingrate sind Konditionen zu Grunde gelegt worden, die einen Mindestfuhrparkbestand von 5 PKW, die auf das Unternehmen zugelassen sind, voraussetzen. >>> Alle genannten Beträge verstehen sich zzgl. der jeweils gültigen Umsatzsteuer. >>> Die Überführungs- und Zulassungskosten sind separat zu entrichten. >>> Dieses freibleibende Finanzleasingangebot gilt nur für gewerbliche Kunden und ist mindestens gültig bis zum 31.12.2013 >>> Das abgebildete Fahrzeug zeigt evtl. Ausstattungsmerkmale, die nicht Bestandteil des Leasingangebotes sind. >>> Bei dem aufgeführten Fahrzeugmodell und Leasingangebot handelt es sich um eine Beispielvariante. Sie haben natürlich die Möglichkeit, bei entsprechender Anpassung der Leasingraten, alle Parameter individuell zu gestalten. <<<

... der **Opel Mokka 1.7 CDTI ecoFLEX Start/Stop Edition** bei den kleinen SUV mit Dieselmotor

And the winners are ...

und der **Nissan Qashqai+2 1.6 dCi DPF Start/Stop Acenta** bei den mittleren SUV mit Dieselmotor in der 66. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie.

Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

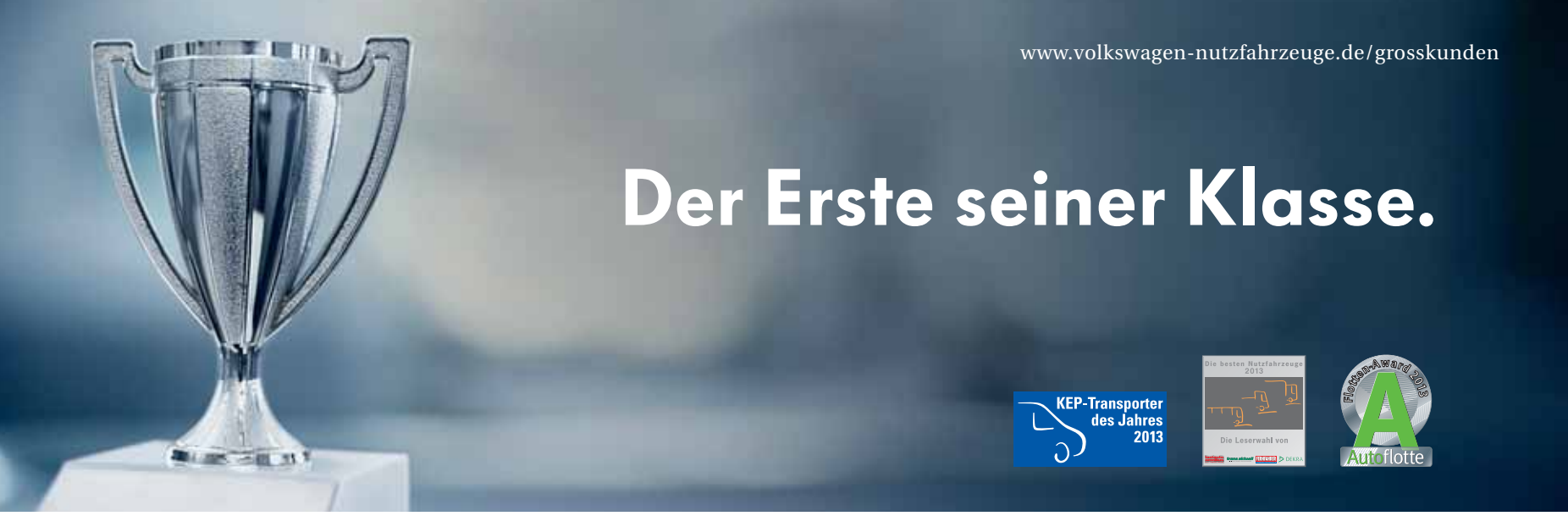
Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Fahrer- und Beifahrerairbag
- Klimaanlage
- Radio mit CD
- Nebelscheinwerfer
- ESP
- Parksensoren mindestens hinten
- Freisprechanlage

Sinkenden Absatzzahlen der Automobilbranche zum Trotz erfreut sich das Segment der SUV zunehmender Beliebtheit bei den deutschen Autofahrern. So stiegen die Neuzulassungen von SUV und Geländewagen im Juni um satte 31 Prozent im Vergleich zum Januar 2013 gemäß KBA-Angaben. Eine stetig wachsende Nachfrage ruft natürlich auch das Interesse der Automobilbranche an diesem Segment hervor. So bietet nahezu jeder Hersteller zumindest ein Modell für dieses Segment an beziehungsweise ist kurz vor der Einführung. Im Artikel „Stetiger Wachstumskurs“ (Seite 44) analysieren wir den Stellenwert der SUV im Flottengeschäft.

Doch was ist eigentlich ein SUV? Der Begriff Sport Utility Vehicle, abgekürzt SUV, stammt aus dem englischen Sprachgebrauch und bezeichnet eine geländegängige Limousine. Somit soll ein SUV den Fahrkomfort einer Limousine mit der erhöhten Geländegängigkeit und dem Erscheinungsbild eines Geländewagens vereinen. Die Geländetauglichkeit ist dabei von Modelltyp zu Modelltyp sehr unterschiedlich; manche SUV haben keinen Allradantrieb, da sie vorwiegend für die Nutzung im Straßenverkehr bestimmt sind, was den Großteil der in Deutschland vorzufindenden geländetauglichen Limousinen widerspiegelt, bei anderen ist hingegen der Übergang zu einem vollwertigen Geländewagen fließend.

Dies spiegelt auch der US-amerikanische Sprachgebrauch wider, so bezeichnet Sport Utility Vehicle (Sportnutzfahrzeug) Geländewagen aller Art. Als Synonym wird hier auch oft off-roaders genutzt, sprich Fahrzeuge, die auch abseits des Asphalts genutzt werden. Jedoch werden hier Komfort-Geländewagen, wie sie im Sinne der deutschsprachigen Bedeutung von Sport Utility Vehicles gemeint sind, zunehmend als crossover SUV beziehungsweise cross-



Der Caddy – Gewinner von vielen Auszeichnungen.[1]

Egal ob KEP-Transporter des Jahres, Gewinner der Leserwahl „Die besten Nutzfahrzeuge 2013“ oder Flottenauto des Jahres – der Erfolg des Caddy spricht für sich. 30 Jahre Erfahrung und seine 435 Modellvarianten machen ihn zum perfekten Fahrzeug für die Helden des Alltags. Und zu einem Partner, auf den sich jeder Flottenmanager in allen Situationen und an 365 Tagen im Jahr verlassen kann. **Der Caddy. Erster seiner Klasse.**

Nutzfahrzeuge

---

[1]KEP-Transporter des Jahres 2013: „trans aktuell“, Ausgabe 15/2013. Die besten Nutzfahrzeuge 2013: „trans aktuell“, Ausgabe 14/2013. Autoflotte Flotten-Award 2013: „Autoflotte“, Ausgabe 4/2013. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Kostenverglei

Ein Service von Flotten management

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) ab Werk	Opel Mokka 1.7 CDTI ecoFLEX Start/Stop 6-Gang FWD	Nissan Juke 1.5 dCi 6-Gang FWD	Volkswagen Tiguan 2.0 TDI DPF BlueMotion Technology, 6-Gang FWD	Škoda Yeti 2.0 TDI Green tec 6-Gang FWD	MINI Cooper SD Countryman 6-Gang FWD	Fiat Sedici 2.0 Multijet DPF 4x4 6-Gang AWD
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 20.000 km	454,84	404,52	525,24	501,21	523,96	453,80
30.000 km	544,11	489,77	627,97	602,51	617,75	549,56
50.000 km	703,38	643,37	811,04	783,43	783,06	723,18
Automatik 20.000 km	487,03	–	–	–	568,94	–
30.000 km	587,47	–	–	–	675,08	–
50.000 km	767,94	–	–	–	864,07	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*						
Schaltgetriebe 20.000 km	366,48	322,05	421,17	401,07	433,64	349,73
30.000 km	411,57	366,06	471,86	452,30	482,26	393,45
50.000 km	482,48	437,19	550,86	533,07	557,25	463,00
Automatik 20.000 km	382,96	–	–	–	457,02	–
30.000 km	431,36	–	–	–	507,19	–
50.000 km	507,76	–	–	–	584,26	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	88,36	82,47	104,07	100,14	90,32	104,07
30.000 km	132,54	123,71	156,11	150,21	135,49	156,11
50.000 km	220,90	206,18	260,18	250,36	225,81	260,18
Automatik 20.000 km	104,07	–	–	–	111,92	–
30.000 km	156,11	–	–	–	167,89	–
50.000 km	260,18	–	–	–	279,81	–
Technische Daten**						
Außenmaße (L x B x H), mm	4.278 x 1.777 x 1.658	4.135 x 1.765 x 1.565	4.426 x 1.809 x 1.868	4.360 x 1.793 x 1.691	4.110 x 1.789 x 1.561	4.115 x 1.755 x 1.570
Motorleistung kW/PS	96/130	81/110	103/140	103/140	105/143	99/135
Beschleunigung 0–100 km/h	10,5	11,2	10,2	9,7	9,3	11,2
Höchstgeschwindigkeit	187	175	193	193	198	180
Durchschnittsverbr. in l/100 km	4,5	4,2	5,3	5,1	4,6	5,3
Reichweite in km	1.156	1.095	1.208	1.176	1.022	943
max. Kofferraumvolumen in l	1.372	830	1.510	1.580	1.170	670
Zuladung in kg	504	430	614	620	510	385
CO_2-Ausstoß in g/km	120	109	139	134	122	139
Energieeffizienzklasse	B	A	B	B	B	C
Dichte Servicenetz	1.840	598	2.300	1.476	450	776
Garantiebedingungen, Jahre						
Fahrzeug	2 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Lack	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Rost	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	8 Jahre
Inspektion/Wartung	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/15.000 km	2 Jahre/30.000 km	2 Jahre/30.000 km	2 Jahre/30.000 km
Abweichende Ausstattung	„Edition“ mit Komfortpaket, Navigationssystem und Rückfahrkamera	„Acenta“ mit Nissan Connect (Navigation und Rückfahrkamera)	„Trend & Fun“ mit Klimaautomatik, Freisprechanlage, Navigationssystem und Einparkhilfe	„Ambition Plus Edition“ mit Navigationssystem und Freisprechanlage	Grundausstattung mit Klimaautomatik, Navigationssystem und Einparkhilfe	„Easy“ mit Navigationssystem Bosch
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	19.978,99	16.966,39	23.529,41	22.983,19	23.025,21	18.142,86

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar

= Plätze 10 bis 16 bzw. nicht alles lieferbar

ch kleine SUV

	Chevrolet Trax 1.7TD 6-Gang FWD	*Audi Q3 2.0 TDI 6-Gang FWD*	*BMW X1 sDrive 18d 6-Gang RWD*	*Mitsubishi ASX 1.8 DI-D 2WD 6-Gang FWD*	*Citroën C4 AirCross HDI 150 Stop & Start 2WD 6-Gang FWD*	*Hyundai ix35 2.0 CRDi 2WD 6-Gang FWD*	*Subaru XV 2.0D 6-Gang AWD*
	546,78 633,71 789,84	560,07 665,00 850,37	602,74 707,98 893,31	545,59 649,96 836,17	579,65 683,89 868,68	593,45 695,75 879,23	629,18 740,28 937,53
	587,28 685,48 862,94	– – –	632,95 743,55 937,91	– – –	– – –	– – –	– – –
	458,42 501,17 568,94	457,96 511,84 595,10	506,52 563,66 652,77	439,56 490,91 571,09	473,62 524,84 603,60	485,45 533,75 609,24	519,22 575,34 662,63
	483,21 529,37 602,76	– – –	534,77 596,28 692,46	– – –	– – –	– – –	– – –
	88,36 132,54 220,90	102,11 153,16 255,27	96,22 144,32 240,54	106,03 159,05 265,08	106,03 159,05 265,08	108,00 162,00 269,99	109,96 164,94 274,90
	104,07 156,11 260,18	– – –	98,18 147,27 245,45	– – –	– – –	– – –	– – –
	4.248 x 1.766 x 1.674 96/130 9,6 186 4,5 1.156 785 354 120 A mehr als 500	4.385 x 1.831 x 1.608 103/140 9,9 202 5,2 1.231 1.365 525 137 B 1.448	4.477 x 1.798 x 1.545 105/143 9,6 202 4,9 1.245 1.350 550 128 B 614	4.295 x 1.770 x 1.625 110/150 9,7 200 5,4 1.167 1.219 565 141 C 639	4.340 x 1.800 x 1.625 110/150 10,8 200 5,4 1.167 1.193 555 141 C 790	4.410 x 1.820 x 1.670 100/136 10,8 182 5,5 1.055 1.436 557 147 B 549	4.450 x 1.780 x 1.570 108/147 9,3 198 5,6 1.071 1.270 435 146 C 243
	3 Jahre/100.000 km 3 Jahre 6 Jahre 1 Jahr/30.000 km	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre nach Serviceanzeige	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre nach Serviceanzeige	3 Jahre/100.000 km 3 Jahre/100.000 km 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/15.000 km	5 Jahre 5 Jahre 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km	5 Jahre/160.000 km 3 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/15.000 km
	„LT“, Klimaautomatik ist nicht bestellbar	Grundausstattung mit Klimaautomatik, Einparkhilfe hinten und Paket: Navigation	Grundausstattung mit Klimaautomatik, Navigationssystem und Einparkhilfe hinten	„Instyle“	„Tendence“ mit Paket Techno (Navigationssystem und Einparkhilfe hinten)	„Style“ mit Navigationssystem	„Exclusive“
	19.319,33	25.420,17	25.966,39	25.285,71	25.285,71	22.806,72	28.151,26

FWD = Front Wheel Drive, Vorderradantrieb. RWD = Rear Wheel Drive, Hinterradantrieb. AWD = All Wheel Drive, Allradantrieb
** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive CarConfigurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung*
*** Herstellerangaben*

Fortsetzung Tabelle: S. 102

Kostenvergleich kleine SUV

Ein Service von Flotten management

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) ab Werk	Land Rover Range Rover Evoque eD4 6-Gang FWD	Kia Sportage 2.0 CRDi 2WD 6-Gang FWD	Peugeot 4008 HDI FAP 150 Stop & Start 6 Gang AWD
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)			
Schaltgetriebe 20.000 km	685,16	658,25	653,71
30.000 km	810,22	767,99	765,48
50.000 km	1.029,70	964,46	962,72
Automatik 20.000 km	–	–	–
30.000 km	–	–	–
50.000 km	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*			
Schaltgetriebe 20.000 km	586,98	550,25	543,75
30.000 km	662,95	605,99	600,54
50.000 km	784,25	694,47	687,82
Automatik 20.000 km	–	–	–
30.000 km	–	–	–
50.000 km	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.			
Schaltgetriebe 20.000 km	98,18	108,00	109,96
30.000 km	147,27	162,00	164,94
50.000 km	245,45	269,99	274,90
Automatik 20.000 km	–	–	–
30.000 km	–	–	–
50.000 km	–	–	–
Technische Daten**			
Außenmaße (L x B x H), mm	4.365 x 1.965 x 1.605	4.440 x 1.855 x 1.635	4.340 x 1.800 x 1.635
Motorleistung kW/PS	110/150	100/136	110/149
Beschleunigung 0–100 km/h	11,2	10,8	11,5
Höchstgeschwindigkeit	180	182	198
Durchschnittsverbr. in l/100 km	5,0	5,5	5,6
Reichweite in km	1.100	1.055	1.071
max. Kofferraumvolumen in l	1.445	1.353	1.193
Zuladung in kg	650	557	490
CO_2-Ausstoß in g/km	133	147	147
Energieeffizienzklasse	A	B	C
Dichte Servicenetz	113	460	740
Garantiebedingungen, Jahre			
Fahrzeug	3 Jahre/100.000 km	7 Jahre/150.000 km	2 Jahre
Lack	3 Jahre	5 Jahre/150.000 km	3 Jahre
Rost	6 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Inspektion/Wartung	1 Jahr/26.000 km	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/20.000 km
Abweichende Ausstattung	„Pure“ mit Navigationssystem, Nebelscheinwerfer und Technikpaket Pure	„Spirit“	„Allure“ mit Navigationssystem
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	28.067,23	25.008,40	28.647,06

Kleine SUV Sonderwertung Kraftstoffverbrauch pro 100 km in Liter

1.	Nissan Juke	4,2
2.	Opel Mokka	4,5
	Chevrolet Trax	4,5
4.	MINI Countryman	4,6
5.	BMW X1	4,9
6.	Range Rover Evoque	5,0
7.	Škoda Yeti	5,1
8.	Audi Q3	5,2
9.	Volkswagen Tiguan	5,3
	Fiat Sedici	5,3
11.	Mitsubishi ASX	5,4
	Citroën C4 AirCross	5,4
13.	Hyundai ix35	5,5
	Kia Sportage	5,5
15.	Subaru XV	5,6
	Peugeot 4008	5,6

over oder salopp als soft-roader, übersetzt etwa Weichgängige, bezeichnet.

Um hier eine Abgrenzung zu der Verwendung des Begriffs „Crossover“ in Deutschland zu finden, haben wir uns im Falle der SUV dazu entschieden, bewusst auf Derivate einiger Modellreihen zu verzichten. So sind nach unserer Auffassung Modelle wie ein Fiat Panda 4x4, Volkswagen Cross Caddy oder ein Volvo V40 Cross Country, um ein paar Beispiele zu nennen, keine SUV im Sinne, wie wir ein Sport Utility Vehicle definieren wollen. Hingegen fiel uns die Abgrenzung zu den eigentlichen Geländewagen etwas schwerer. Denn rein nach der begrifflichen Definition ist beispielsweise eine Mercedes-Benz G-Klasse ohne Zweifel ein SUV, denn sowohl Fahrkomfort einer Limousine sowie das äußere Erscheinungsbild eines Geländewagens sind gegeben. Jedoch haben wir uns bei diesen Modellen an der Einordnung des jeweiligen Automobilherstellers orientiert. Zudem grenzen sich die vollwertigen Geländewagen technisch beispielsweise durch gesonderte, kürzer übersetzte Geländegänge, eine hohe Bodenfreiheit sowie Differentialsperren ab.

Nach der Abgrenzung zu anderen Segmenten befinden sich immer noch über 70 SUV-Modelle aktuell am Markt. Für unseren Kostenvergleich haben wir die SUV in drei Größen unterteilt: kleine SUV bis zu einer Länge von 4,5 Metern, mittlere SUV zwischen 4,5 und 4,8 Metern sowie die großen SUV ab 4,8 Metern Länge. Wir haben uns in unserem Kostenvergleich auf die kleinen und mittleren SUV konzentriert, von denen

Kleine SUV Sonderwertung Reichweite in km

1.	BMW X1	1.245
2.	Audi Q3	1.231
3.	Volkswagen Tiguan	1.208
4.	Škoda Yeti	1.176
5.	Mitsubishi ASX	1.167
	Citroën C4 AirCross	1.167
7.	Opel Mokka	1.156
	Chevrolet Trax	1.156
9.	Range Rover Evoque	1.100
10.	Nissan Juke	1.095
11.	Subaru XV	1.071
	Peugeot 4008	1.071
13.	Hyundai ix35	1.055
	Kia Sportage	1.055
15.	MINI Countryman	1.022
16.	Fiat Sedici	943

Kleine SUV Sonderwertung maximales Ladevolumen in Liter

1.	Škoda Yeti	1.580
2.	Volkswagen Tiguan	1.510
3.	Range Rover Evoque	1.445
4.	Hyundai ix35	1.436
5.	Opel Mokka	1.372
6.	Audi Q3	1.365
7.	Kia Sportage	1.353
8.	BMW X1	1.350
9.	Subaru XV	1.270
10.	Mitsubishi ASX	1.219
11.	Citroën C4 AirCross	1.193
	Peugeot 4008	1.193
13.	MINI Countryman	1.170
14.	Nissan Juke	830
15.	Chevrolet Trax	785
16.	Fiat Sedici	670

Kleine SUV Sonderwertung maximale Zuladung in kg

1.	Range Rover Evoque	650
2.	Škoda Yeti	620
3.	Volkswagen Tiguan	614
4.	Mitsubishi ASX	565
5.	Hyundai ix35	557
	Kia Sportage	557
7.	Citroën C4 AirCross	555
8.	BMW X1	550
9.	Audi Q3	525
10.	MINI Countryman	510
11.	Opel Mokka	504
12.	Peugeot 4008	490
13.	Subaru XV	435
14.	Nissan Juke	430
15.	Fiat Sedici	385
16.	Chevrolet Trax	354

So sieht das Schadenmanagement von morgen aus.
Profitieren Sie schon heute davon!

auto fleet control

esrBIB 2.0 – die virtuelle Bibliothek zur effizienten Verwaltung Ihrer Schadenakten.

- Schadenschwerpunkte auf Google Maps lokalisieren
- Über relevante Schadenereignisse per SMS mit allen Infos sofort informiert werden
- Auf mobilen Endgeräten von überall aus nutzen
- Komplette Schadenakten einfach mailen
- Vom effizienten Cover Flow beeindrucken lassen

Als unangefochtener **Marktführer** im Schadenmanagement für gewerbliche Flotten haben wir dieses einmalige Tool für Sie entwickelt. Erfahren Sie mehr auf: www.esrBIB2.de

Ausgezeichnet mit dem Industriepreis 2012

AFC Auto Fleet Control GmbH • Valentinskamp 70 • D-20355 Hamburg
www.autofleetcontrol.de • Tel. +49 (0) 40 79 68 60-20 • Mail: mehrinfo@autofleetcontrol.de

Kostenverglei

Ein Service von Flotten management

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) ab Werk	Nissan Qashqai+2 1.6 dCi DPF Start/Stop, 6-Gang FWD	Ford Kuga 2.0 l TDCI 2x4 6-Gang FWD	Toyota RAV4 2.0 D-4D 4x2 Start-Stop, 6-Gang FWD	Mazda CX-5 2.2 SKYACTIV-D 6-Gang FWD	Mitsubishi Outlander 2.2 DI-D ClearTec 2WD, 6-Gang FWD	Audi Q5 2.0 TDI 6-Gang FWD
Betriebskosten mtl. *(inkl. Treibstoffkosten)*						
Schaltgetriebe 20.000 km	484,96	442,35	486,41	521,73	567,68	648,44
30.000 km	582,10	543,07	583,24	618,26	682,62	759,46
50.000 km	754,39	722,84	755,21	788,91	887,30	953,71
Automatik 20.000 km	–	–	–	560,13	–	–
30.000 km	–	–	–	665,27	–	–
50.000 km	–	–	–	851,98	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*						
Schaltgetriebe 20.000 km	392,67	338,28	390,19	431,41	473,43	544,37
30.000 km	443,67	386,96	438,92	482,77	541,24	603,35
50.000 km	523,67	462,66	514,67	563,10	651,67	693,53
Automatik 20.000 km	–	–	–	456,06	–	–
30.000 km	–	–	–	509,16	–	–
50.000 km	–	–	–	591,80	–	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	92,29	104,07	96,22	90,32	94,25	104,07
30.000 km	138,43	156,11	144,32	135,49	141,38	156,11
50.000 km	230,72	260,18	240,54	225,81	235,63	260,18
Automatik 20.000 km	–	–	–	104,07	–	–
30.000 km	–	–	–	156,11	–	–
50.000 km	–	–	–	260,18	–	–
Technische Daten**						
Außenmaße (L x B x H), mm	4.541 x 1.780 x 1.645	4.524 x 1.838 x 1.689	4.570 x 1.845 x 1.660	4.555 x 1.840 x 1.710	4.655 x 1.800 x 1.680	4.629 x 1.898 x 1.655
Motorleistung kW/PS	96/130	103/140	91/124	110/150	110/150	110/150
Beschleunigung 0–100 km/h	10,9	10,6	10,5	9,2	10,3	10,9
Höchstgeschwindigkeit	189	190	180	202	200	192
Durchschnittsverbr. in l/100 km	4,7	5,3	4,9	4,6	4,8	5,3
Reichweite in km	1.383	1.132	1.224	1.217	1.313	1.415
max. Kofferraumvolumen in l	1.520	1.653	1.746	1.620	1.681	1.560
Zuladung in kg	676	645	455	550	515	505
CO_2-Ausstoß in g/km	123	139	127	119	126	139
Energieeffizienzklasse	A	B	A	A	A	A
Dichte Servicenetz	598	1.815	570	750	639	1.448
Garantiebedingungen, Jahre						
Fahrzeug	3 Jahre	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	3 Jahre/100.000 km	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre
Lack	3 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre/100.000 km	3 Jahre
Rost	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Inspektion/Wartung	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/20.000 km	1 Jahr/15.000 km	1 Jahr/20.000 km	2 Jahre/30.000 km	nach Serviceanzeige
Abweichende Ausstattung	„Acenta“ mit Navigationssystem	„Trend“ mit Klimaautomatik, Navigationssystem, Freisprechanlage und Einparkhilfe	„Life“ mit Navigationssystem	„Center-Line“ mit Navigationssystem und Touring-Paket	„Invite“, Navigationssystem ist werkseitig nicht lieferbar	Grundausstattung mit Einparkhilfe, Navigationssystem und Freisprechanlage
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	23.831,93	22.731,09	24.075,63	23.857,14	25.789,92	29.831,93

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar

= Plätze 10 bis 17 bzw. nicht alles lieferbar

ch mittlere SUV

	Volvo XC60 D3 6-Gang FWD	*Land Rover Freelander eD4 6-Gang FWD*	*BMW X3 sDrive18d 6-Gang RWD*	*Renault Koleos dCi 150 FAP 4x2 6-Gang FWD*	*Subaru Forester 2.0D 6-Gang AWD*	*Kia Sorento 2.2 CRDI 6-Gang FWD*	*Hyundai Santa Fe 2.0 CRDI 2WD 6-Gang FWD*
	538,94 649,98 845,37	697,70 818,91 1.034,89	686,36 806,26 1.016,32	541,16 651,07 848,93	642,48 760,87 969,79	710,97 828,02 1.036,22	633,38 755,58 971,82
	575,18 697,46 913,66	– – –	722,50 850,66 1.075,37	– – –	– – –	– – –	– – –
	434,87 493,87 585,19	579,88 642,19 740,35	586,22 656,05 765,96	429,24 483,18 569,12	526,63 587,09 680,16	597,08 657,19 751,50	513,60 575,91 672,37
	457,36 520,74 619,12	– – –	616,47 691,61 810,29	– – –	– – –	– – –	– – –
	104,07 156,11 260,18	117,82 176,72 294,54	100,14 150,21 250,36	111,92 167,89 279,81	115,85 173,78 289,63	113,89 170,83 284,72	119,78 179,67 299,45
	117,82 176,72 294,54	– – –	106,03 159,05 265,08	– – –	– – –	– – –	– – –
	4.627 x 1.891 x 1.713 100/136 11,2 190 5,3 1.321 1.455 658 139 A 361	4.500 x 1.910 x 1.740 110/150 11,7 181 6,0 1.133 1.670 795 158 B 113	4.648 x 1.881 x 1.661 105/143 9,9 195 5,1 1.314 1.600 590 135 A 614	4.520 x 1.855 x 1.695 110/150 10 183 5,7 1.140 1.380 476 147 B 1.182	4.595 x 1.795 x 1.735 108/147 10,2 190 5,9 1.017 1.577 487 156 C 243	4.685 x 1.885 x 1.700 145/197 9,3 190 5,8 1.103 1.675 715 153 B 460	4.690 x 1.880 x 1.685 110/150 11 187 6,1 1.049 1.680 769 159 B 549
	2 Jahre 2 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/30.000 km	3 Jahre/100.000 km 3 Jahre 6 Jahre 1 Jahr/20.000 km	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre nach Serviceanzeige	2 Jahre 2 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/20.000 km	5 Jahre/160.000 km 3 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/15.000 km	7 Jahre/150.000 km 5 Jahre/150.000 km 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km	5 Jahre 5 Jahre 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km
	„Kinetic“ mit Business-Paket	„SE“ mit Klimaautomatik und Business-Paket	Grundausstattung mit Einparkhilfe, Navigationssystem und Freisprechanlage	„Paris“	„Platinum“	„Edition 7“, Navigationssystem war nicht bestellbar	„Style“ mit Navigationssystem
	28.781,51	27.226,89	30.756,30	23.697,48	31.932,77	28.815,13	31.067,23

FWD = Front Wheel Drive, Vorderradantrieb. RWD = Rear Wheel Drive, Hinterradantrieb. AWD = All Wheel Drive, Allradantrieb
** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive CarConfigurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung*
*** Herstellerangaben*

Fortsetzung Tabelle: S. 106

Kostenvergleich mittlere SUV

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) ab Werk	Honda CR-V 2.2 i-DTEC 4WD 6-Gang AWD	Mercedes-Benz GLK 200 CDI 6-Gang RWD	Chevrolet Captiva 2.2TD MT FWD 6-Gang FWD	Opel Antara 2.2 CDTI ecoFLEX Start/Stop 6-Gang FWD
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	618,00	749,95	626,70	768,63
30.000 km	729,77	871,75	746,23	882,81
50.000 km	928,84	1.085,26	960,52	1.086,72
Automatik 20.000 km	665,12	782,92	–	824,43
30.000 km	791,18	909,81	–	955,76
50.000 km	1.017,25	1.131,64	–	1.193,01
Full-Service-Leasingrate mtl.*				
Schaltgetriebe 20.000 km	508,04	641,95	504,96	648,85
30.000 km	564,83	709,75	563,62	703,14
50.000 km	653,94	815,27	656,16	787,27
Automatik 20.000 km	535,52	674,92	–	673,23
30.000 km	596,79	747,81	–	728,97
50.000 km	693,26	861,65	–	815,02
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	109,96	108,00	121,74	119,78
30.000 km	164,94	162,00	182,61	179,67
50.000 km	274,90	269,99	304,36	299,45
Automatik 20.000 km	129,60	108,00	–	151,20
30.000 km	194,39	162,00	–	226,79
50.000 km	323,99	269,99	–	377,99
Technische Daten**				
Außenmaße (L x B x H), mm	4.570 x 1.820 x 1.685	4.536 x 1.840 x 1.669	4.673 x 1.849 x 1.756	4.596 x 1.850 x 1.761
Motorleistung kW/PS	110/150	105/143	120/163	120/163
Beschleunigung 0–100 km/h	9,7	10,3	10,4	9,9
Höchstgeschwindigkeit	190	195	189	189
Durchschnittsverbr. in l/100 km	5,6	5,5	6,2	6,1
Reichweite in km	1.036	1.200	1.048	1.066
max. Kofferraumvolumen in l	1.669	1.550	1.577	1.420
Zuladung in kg	477	575	587	569
CO_2-Ausstoß in g/km	149	143	164	160
Energieeffizienzklasse	B	A	B	B
Dichte Servicenetz	306	1.500	mehr als 500	1.840
Garantiebedingungen, Jahre				
Fahrzeug	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre
Lack	3 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	2 Jahre
Rost	12 Jahre	30 Jahre	6 Jahre	12 Jahre
Inspektion/Wartung	1 Jahr/20.000 km	1 Jahr/25.000 km	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/30.000 km
Abweichende Ausstattung	„Elegance“ mit Navigationssystem	Grundausstattung mit Intelligent Light System, Einparkhilfe und Navigationssystem	„LT+“ mit Navigationssystem	„Design Edition“ mit Design-Edition-Paket und Navigationssystem
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	26.369,75	30.800,00	26.882,35	26.668,07

nach Berücksichtigung unserer Vorgaben hinsichtlich Diesel-Aggregat und der Leistungsstufe noch jeweils 16 kleine beziehungsweise 17 große SUV übrig geblieben sind. Die pure Anzahl verdeutlicht einmal mehr, wie wichtig dieses Segment ist.

Kleine SUV

Zumindest auf dem deutschen Gesamtfahrzeugmarkt scheinen die kleinen SUV bis zu einer Länge von 4,5 Metern zunehmend für die Automobilhersteller an Relevanz zu gewinnen, denn anders ist es nicht zu erklären, dass neben den sechzehn betrachteten Fahrzeugen gleich drei Facelifts beziehungsweise Neukonstruktionen noch in den kommenden Monaten auf den Markt kommen. Bereits Ende diesen Jahres schickt Dacia den Duster und Škoda das Facelift des Yeti auf den Markt. Daneben ist für Anfang 2014 der Verkaufsstart des neuen Mercedes-Benz GLA geplant, das Modell des deutschen Premiumherstellers mit dem Stern wird sicherlich für einige Überraschungen in diesem Segment sorgen.

Abgesehen von den bevorstehenden Neuerscheinungen zeigt sich das Segment der kleinen Diesel-SUV sehr flexibel. So reicht beispielsweise die Range bei den Kofferraumvolumina von 670 Litern beim Fiat Sedici bis zu 1.580 Litern beim Škoda Yeti. Damit bietet der Tscheche mehr als den doppelten Raum, um sperrige Güter transportieren zu können. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Zuladung: Ein wahrer Lastenträger mit satten 650 Kilogramm ist der Land Rover Range Rover Evoque, dieser bietet gegenüber dem Chevrolet Trax mit 354 Kilogramm nahezu die doppelte Zuladung. Die für den Vergleich ausgewählte Diesel-Motorisierung von etwa 100 kW (136 PS) war bis auf kleinere Schwankungen im Bereich von bis zu 10 kW bei fast allen Modellen verfügbar. Einzig der Nissan Juke kann nur mit einem Dieselaggregat, welches lediglich über 81 kW (110 PS) verfügt, bestellt werden.

Mittlere SUV Sonderwertung Kraftstoffverbrauch pro 100 km in Liter

1.	Mazda CX-5	4,6
2.	Nissan Qashqai+2	4,7
3.	Mitsubishi Outlander	4,8
4.	Toyota RAV4	4,9
5.	BMW X3	5,1
6.	Ford Kuga	5,3
	Audi Q5	5,3
	Volvo XC60	5,3
9.	Mercedes-Benz GLK	5,5
10.	Honda CR-V	5,6
11.	Renault Koleos	5,7
12.	Kia Sorento	5,8
13.	Subaru Forester	5,9
14.	Land Rover Freelander	6,0
15.	Hyundai Santa Fe	6,1
	Opel Antara	6,1
17.	Chevrolet Captiva	6,2

Mittlere SUV Sonderwertung maximales Ladevolumen in Liter

1.	Toyota RAV4	1.746
2.	Mitsubishi Outlander	1.681
3.	Hyundai Santa Fe	1.680
4.	Kia Sorento	1.675
5.	Land Rover Freelander	1.670
6.	Honda CR-V	1.665
7.	Ford Kuga	1.653
8.	Mazda CX-5	1.620
9.	BMW X3	1.600
10.	Subaru Forester	1.577
	Chevrolet Captiva	1.577
12.	Audi Q5	1.560
13.	Mercedes-Benz GLK	1.550
14.	Nissan Qashqai+2	1.520
15.	Volvo XC60	1.455
16.	Opel Antara	1.420
17.	Renault Koleos	1.380

So haben wir gewertet

Der Fokus der Bewertung liegt auf den Leasing-, Betriebs- und Treibstoffkosten. Die jeweils drei günstigsten Fahrzeuge erhalten eine grüne, die jeweils drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls in die Grün-Rot-Bewertung fließen neben den Ladungsdaten wie Zuladung und dem Kofferraumvolumen der Durchschnittsverbrauch, der CO_2-Ausstoß sowie die Reichweite mit ein, da auch dies wichtige Kriterien für die Nutzung in der Flotte sind. Gleiches gilt für die Dichte des Servicenetzes, denn das entscheidet, wie lange das Fahrzeug im Falle einer Panne oder des normalen Services nicht zur Verfügung steht. Signifikante Abweichungen bei der Garantiezeit oder des Inspektionsintervalls haben wir ebenso bewertet wie das Nichterfüllen der Mindestausstattung. Auch der Listenpreis ist ein Kriterium, entscheidet dieser doch über die steuerliche Belastung bei der Ein-Prozent-Regelung. Alle anderen angegebenen Werte dienen nur der Information.

Mit diesen Motorisierungen laufen die kleinen geländegängigen Limousinen in der Spitze zwischen 175 und 202 km/h bei Durchschnittsverbräuchen zwischen 4,2 und 5,6 Liter auf 100 Kilometer (Werksangaben).

Neben der Motorisierung setzten wir für unseren Kostenvergleich rundum Airbagschutz, Klimaautomatik, Navigationssystem, Nebelscheinwerfer, Radio mit CD, Freisprechanlage für Telefone sowie mindestens Parksensoren hinten voraus. Der Einstieg bei den kleinen SUV beginnt mit dem Nissan Juke 1.5 dCi in der Aus-

Professionelles Reifenmanagement für Ihren Fuhrpark

CENTER Driver™ Fleet Solution

Unsere Leistungen

- Bundesweit flächendeckendes Netz professioneller Reifenhändler
- Webbasierte Auftragsabwicklung mit Online-Autorisierung und Online-Abrechnung
- Kostenreduzierung und -transparenz durch konsequente Umsetzung der fuhrparkspezifischen Marken und Produktvorgaben
- Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und Erfüllung der Umweltrichtlinien der Fuhrparks

DRIVER HANDELSSYSTEME GMBH
Geschäftsbereich Fleet Solution
Höchster Straße 48–60 · 64747 Breuberg
Telefon 01802 3375463 (6 Cent pro Anruf)
E-Mail info@driver-fleet-solution.de
www.driver-fleet-solution.de

Mittlere SUV Sonderwertung Reichweite in km

1.	Audi Q5	1.415
2.	Nissan Qashqai+2	1.383
3.	Volvo XC60	1.321
4.	BMW X3	1.314
5.	Mitsubishi Outlander	1.313
6.	Toyota RAV4	1.224
7.	Mazda CX-5	1.217
8.	Mercedes-Benz GLK	1.200
9.	Renault Koleos	1.140
10.	Land Rover Freelander	1.133
11.	Ford Kuga	1.132
12.	Kia Sorento	1.103
13.	Opel Antara	1.066
14.	Hyundai Santa Fe	1.049
15.	Chevrolet Captiva	1.048
16.	Honda CR-V	1.036
17.	Subaru Forester	1.017

Mittlere SUV Sonderwertung maximale Zuladung in kg

1.	Land Rover Freelander	795
2.	Hyundai Santa Fe	769
3.	Kia Sorento	715
4.	Nissan Qashqai+2	676
5.	Volvo XC60	658
6.	Ford Kuga	645
7.	BMW X3	590
8.	Chevrolet Captiva	587
9.	Mercedes-Benz GLK	575
10.	Opel Antara	569
11.	Mazda CX-5	550
12.	Mitsubishi Outlander	515
13.	Audi Q5	505
14.	Subaru Forester	487
15.	Honda CR-V	477
16.	Renault Koleos	476
17.	Toyota RAV4	455

stattungslinie „Acenta“ und einem Netto-Listenpreis ohne Berücksichtigung der Sonderausstattungen von etwa 16.966 Euro. Nach oben wird das Vergleichsfeld durch den Peugeot 4008 HDI FAP 150 Stop & Start in der Ausführung „Allure“ begrenzt. Beim Franzosen sind jedoch alle Mindestanforderungen hinsichtlich der geforderten Ausstattung erfüllt, nur das Navigationssystem benötigt eine Extra-Investition. In der Regel jedoch bewegen sich die Nettopreise zwischen 18.143 Euro für den Fiat Sedici 2.0 Multijet DPF 4x4 und 25.966 Euro beim BMW X1 sDrive 18d. Damit sollte der Fuhrparkleiter bei der Anschaffung eines kleinen SUV im Durchschnitt etwa 23.661 Euro einkalkulieren.

Wie die Bezeichnungen „4x4“ und „sDrive“ dem modellkundigen Flottenmanager bereits zeigen, beschränkt sich unser Kostenvergleich nicht auf die Allrad-SUVs. In unserem Vergleich haben wir hier hinsichtlich des Antriebes keine Vorgaben gestellt, denn einen Allradantrieb hier als Muss vorzuschreiben, würde dem Fuhrparkalltag nicht entsprechen. Das Haupteinsatzgebiet einer geländegängigen Limousine bleibt hierzulande nun einmal die Straße. Auch angesichts der Kosten bewegen sich die Antriebsvarianten auf einem ähnlichen Niveau.

Zunehmend an Relevanz gewinnt die Einstufung in Energieeffizienzklassen: In einigen Fuhrparks führen die immer strenger werdenden unternehmensinternen CO_2-Richtlinien zum Ausschluss der SUV-Modelle. Aufgrund des hohen Leergewichts ist es nicht verwunderlich, dass die Spanne bei den Vergleichskandidaten in der Energieeffizienzklasse von „A“ bis „C“ reicht. Dank eines kraftstoffsparenden Dieselaggregates stößt der Nissan Juke 1.5 dCi hier lediglich 109 Gramm Kohlenstoffdioxid je Kilometer aus – das bedeutet Energieeffizienzklasse „A“. Neben dem Japaner können auch der Chevrolet Trax 1.7TD und der Land Rover Range Rover Evoque eD4 mit dieser Einstufung aufwarten.

Etwas mehr als fünf Liter Diesel pro 100 Kilometer sollte man im Durchschnitt bei einem kleinen Sport Utility Vehicle für den kombinierten Verbrauch ansetzen. Die Spanne bei den Verbräuchen reicht hier von 4,2 bis 5,6 Litern je 100 Kilometer, was angesichts Leistungsunterschieden von satten 40 Pferdestärken noch sehr homogen ist. In der Sonderwertung „Kraftstoffverbrauch“ kann der Nissan Juke von seinem Motor profitieren. Mit einem kombinierten Verbrauch von 4,2 Litern je 100 Kilometer erzielt der Japaner hier die Spitzenposition. Knapp dahinter auf Platz zwei folgen die technisch eng verwandten Modelle aus dem GM-Konzern – Chevrolet Trax 1.7TD und Opel Mokka 1.7 CDTI ecoFLEX Start/Stop – mit jeweils 4,5 Litern je 100 Kilometer. Ein ähnlich gutes Ergebnis erzielt der MINI Cooper SD Countryman, der trotz eines 143 PS-starken Aggregats sich lediglich mit 4,6 Litern Diesel auf 100 Kilometer begnügt.

In der Sonderwertung „Reichweite“ liefert ein 61-Liter-Tank dem BMW X1 sDrive 18d genügend Kraftstoffvorrat für 1.245 Kilometer und sichert dem Münchner damit die Spitzenposition in dieser Kategorie. Mit Tankvolumen zwischen 46 und 64 Litern erreichen fast alle Vergleichskandidaten die 1.000 Kilometermarke. Einzig der Fiat Sedici kann durch die Kombination eines 50-Liter-Tanks und eines Durchschnittsverbrauchs von 5,3 Litern je 100 Kilometer hier nur 943 Kilometer Reichweite bieten. Jedoch genügt dies, um auf der 800 Kilometer langen Tour von Bonn nach Mailand einige Abstecher abseits des Asphalts unternehmen zu können.

Erfreulich ist zu bemerken, dass beim „maximalen Ladevolumen“ über die Hälfte der sechzehn Konkurrenten in unserem Kostenvergleich überdurchschnittlich (also über 1.234 Liter) liegen. Die Spitze bilden hier der Škoda Yeti und der Volkswagen Tiguan, die dem Dienstwagenfahrer mit über 1.500 Litern genügend Raum auch für sperrige Güter bieten. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der „Zuladung“, auch hier liegen gleich neun Modelle über dem Durchschnitt von 519 Kilogramm. Jedoch konnte sich der Land Rover Range Rover Evoque mit satten 650 Kilogramm noch vor den beiden Modellen aus dem Volkswagen-Konzern die Spitzenposition sichern. Wer also häufiger dachhoch und dann noch relativ schwer beladen muss, wird wohl diese drei Konkurrenten in die engere Auswahl einbeziehen. Dies bestätigt auch die Index-Wertung – ermittelt aus dem Durchschnitt der Platzierungen in den Sonderwertungen. Dort rangiert der Land Rover Range Rover Evoque neben dem Škoda Yeti und dem Volkswagen Tiguan bei den Ladungsdaten auf den Podiumsplätzen.

Über alle Vergleichskriterien betrachtet, setzt sich am Ende jedoch der Opel Mokka 1.7 CDTI ecoFLEX Start/Stop in der Ausstattungslinie „Edition“ durch, der zwar bei der Index-Wertung nur im Mittelfeld rangiert, sich aber in allen Kostenbereichen unter den drei Besten platziert. Dem Rüsselsheimer dicht gefolgt, auf Platz 2 liegt der Nissan Juke 1.5 dCi, dessen Full-Service-Leasingraten und Treibstoffkosten zwar die günstigsten im kompletten Vergleichsfeld sind, der sich aber aufgrund der schlechten Platzierungen bei den Ladungsdaten dem Opel Mokka geschlagen geben muss.

Etwa 460 Euro monatlich sollte ein Fuhrparkleiter allein bei den Leasingraten eines kleinen SUV auf Grundlage einer jährlichen Laufleistung von 20.000 Kilometern und einem Leasingzeitraum von 36 Monaten einkalkulieren. Aber auch hier liegen neun der 16 Vergleichskandidaten unter diesem Durchschnittswert. Wie schon erwähnt, bildet der Nissan Juke mit einer monatlichen Full-Service-Leasingrate von etwas über 322 Euro die Speerspitze, dicht gefolgt vom Fiat Sedici mit 350 Euro und dem Opel Mokka mit knapp 366 Euro. Auch bei jährlichen Laufleistungen von 30.000 beziehungsweise 50.000 Kilometern ändert sich nur wenig an den Platzierungen bei den Full-Service-Leasingraten. Bezieht der Fuhrparkverantwortliche jedoch die monatlichen Treibstoffkosten in die Betrachtung mit ein, dann kann sich der Opel Mokka aufgrund der günstigeren Treibstoffkosten ab einer Laufleistung von 30.000 Kilometern

gegenüber dem Fiat Sedici durchsetzen. Der Italiener liegt mit Treibstoffkosten von 104 Euro hier über dem Mittelwert der monatlichen Kosten für Kraftstoffe von rund 100 Euro bei einer jährlichen Laufleistung von 20.000 Kilometern.

Hinter dem Opel Mokka und dem Nissan Juke folgt der Volkswagen Tiguan auf Platz drei. Die Zahlen sprechen für sich: Ein Anteil von 12,5 Prozent an den SUV-Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt entfielen laut Dataforce allein in der ersten Jahreshälfte 2013 auf den Wolfsburger. Neben Podiumsplatzierungen bei der Reichweite und den Ladungsdaten gibt sich der Tiguan über alle Vergleichskriterien hinweg keine Blöße. Auch der MINI Countryman schiebt sich dank des kraftstoffsparenden Dieselaggregats in die Top 5 der kleinen SUV-Modelle. Lediglich der kleine Tank und die geringere Dichte beim Servicenetz verhindern, dass sich der MINI noch vor den Modellen aus dem Volkswagen-Konzern platziert.

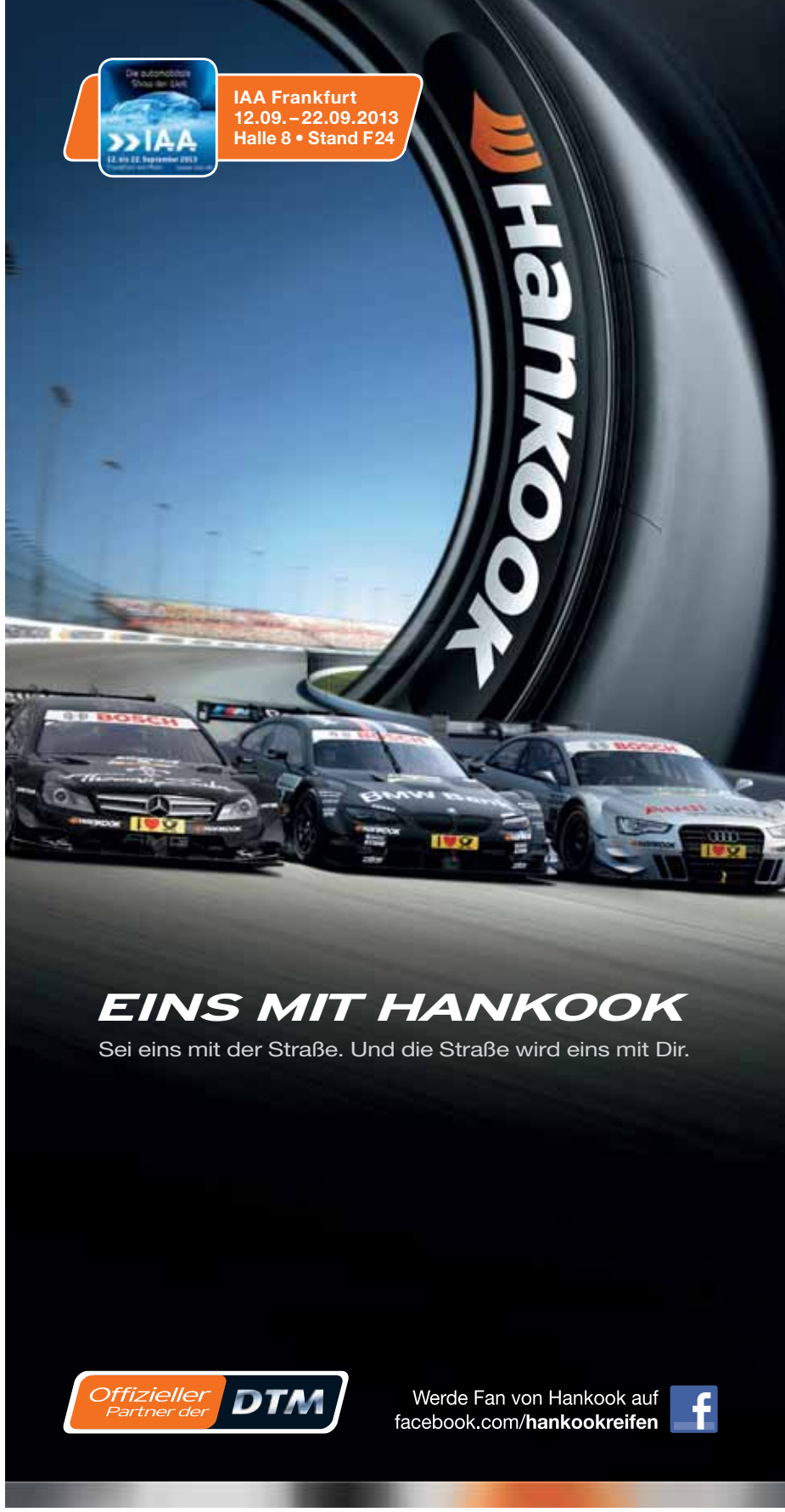
Mittlere SUV

Auch im Segment der mittelgroßen SUV herrscht reichlich Bewegung: So stehen mit dem Chevrolet Captiva, Ford Kuga, Subaru Forester, Toyota RAV4 und dem Volvo XC60 gleich fünf neue Modelle beziehungsweise Facelifts den Dienstwagenberechtigten seit Anfang diesen Jahres zur Auswahl. Daneben erscheinen mit dem Land Rover Range Rover Sport im September, dem Ford EcoSport und dem Porsche Macan – beide Anfang 2014 – gleich drei für den Fuhrpark potenziell interessante Modelle in den kommenden Monaten. Insbesondere mit dem Tiger, so die Übersetzung des Macan aus dem Indonesischen, erhoffen sich die Zuffenhausener an den Erfolg des großen Bruders Cayenne anzuknüpfen.

Neben den herkömmlichen Antriebsvarianten, wie Benzin- und Dieselmotoren, bietet dieses Segment mit dem Lexus RX und Mitsubishi Outlander PHEV gleich zwei Modelle mit Hybridantrieb. Ab Herbst 2013 bietet Mitsubishi mit dem Outlander PHEV zugleich den ersten Plug-in-Hybrid in diesem Segment an. Die Kombination aus einem 2,0-Liter-Benzinmotor und zwei Elektromotoren soll die treibende Kraft hinter dieser bislang einzigartigen Kombination sein. Trotz einer Anhängelast von 1,5 Tonnen sollen sich dank der „grünen Technologien“ des Outlander noch 800 Kilometer Reichweite realisieren lassen.

Insgesamt stehen sich in diesem Segment gleich siebzehn Modelle im Flottenmanagement-Kostenvergleich gegenüber. Angesichts mehrerer Modelle eines Automobilherstellers mit einer Länge von bis zu 4,8 Metern, haben wir uns hier jeweils für das kostensparenste Modell entschieden. Unberücksichtigt blieben zudem der Lexus RX und der Infiniti EX, die aufgrund der Vorgaben hinsichtlich der Motorisierung in unserem Kostenvergleich nicht einbezogen werden konnten. Die für den Vergleich ausgewählte Diesel-Motorisierung von etwa 110 kW (150 PS) war bis auf kleinere Schwankungen im Bereich von bis zu 10 kW bei allen Modellen verfügbar. Mit diesen Motorisierungen laufen die geländegängigen Limousinen in der Spitze zwischen 180 und 202 Stundenkilometer bei Durchschnittsverbräuchen zwischen 4,6 und 6,2 Litern auf 100 Kilometer (Werksangaben). In puncto Ausstattung haben wir einen besonderen Wert auf rundum Airbagschutz, Klimaautomatik, Navigationssystem, Nebelscheinwerfer, Radio mit CD, Freisprechanlage für das Telefon sowie Parksensoren hinten gelegt.

Der Einstieg bei den mittelgroßen geländetauglichen Limousinen in unserem Vergleich beginnt mit dem Ford Kuga 2.0 l TDCI 2x4 in der Ausstattungslinie „Trend“ und einem Netto-Listenpreis ohne Sonderausstattung von rund 22.731 Euro – durchschnittlich sollte man aber mit einem Einstiegspreis von etwa 27.250 Euro netto rechnen. Hingegen sollte der Fuhrparkverantwortliche bei den deutschen Premiummarken Audi, BMW und Mercedes-Benz bei Wünschen nach einem mittelgroßen SUV eher mit einem Netto-Kaufpreis von 30.000 Euro kalkulieren.



Wir sind stolz auf die vielen Auszeichnungen renommierter Automagazine. Das bestärkt uns in unserem Streben nach ständiger Produktverbesserung. Unsere Evolution findet sich in dynamischem Fahrverhalten, Zuverlässigkeit, Qualität und umweltfreundlichen Technologien. Wir erfinden das Rad neu – Tag für Tag.

EINS MIT DER STRASSE

HANKOOK driving emotion

hankookreifen.de

Mit Einstufungen in die Energieeffizienzklassen von „A“ bis „B“ erfüllen die mittelgroßen Geländelimousinen nahezu jede unternehmensinterne CO_2-Richtlinie. Einziger Ausreißer ist hier der Subaru Forester 2.0D mit einem CO_2-Ausstoß von 156 Gramm je Kilometer und der daraus resultierenden C-Wertung. Spitzenreiter bei der Emissionsreduktion ist der Mazda CX-5 2.2 SKYACTIV-D, dessen leistungsstarkes 110 kW-Dieselaggregat dank SKYACTIV-Technologie lediglich 119 Gramm Kohlenstoffdioxid je Kilometer an die Umwelt abgibt.

Knapp 5,5 Liter Diesel pro 100 Kilometer sollte man im Durchschnitt bei einem mittelgroßen Komfort-Geländewagen für den kombinierten Verbrauch ansetzen. In dieser Größenklasse reicht die Spanne bei den Verbräuchen von 4,6 bis 6,2 Liter je 100 Kilometer. Mit einem kombinierten Verbrauch von 4,6 Litern je 100 Kilometer kann der Mazda CX-5 die Sonderwertung „Kraftstoffverbrauch“ für sich entscheiden. Knapp dahinter auf Platz zwei folgt der Nissan Qashqai+2 mit einem Mehrverbrauch von lediglich 0,1 Liter.

In der Sonderwertung „Reichweite“ knackt der Audi Q5 2.0 TDI dank eines 75 Liter großen Tanks sowie einem kombinierten Kraftstoffverbrauch von 5,3 Litern Diesel je 100 Kilometer die 1.400-Kilometer-Marke. Dies reicht für den Hin- und Rückweg auf der Route des Grandes Alpes, einer der berühmten französischen Wege durch die Alpen zum Mittelmeer. Auf dem Weg von Thonon-les-Bains am Genfersee nach Menton an der Côte d’Azur kann der Ingolstädter auf den 17 Alpenpässen, darunter dem Col de l’Iseran, den mit 2.764 Metern höchsten Straßenpass der Alpen, das Potenzial des SUV voll ausschöpfen. Durch die Spitzenposition in dieser Sonderwertung kann sich Audi als einziger deutscher Premiumhersteller im ersten Drittel des Kostenvergleichs der mittelgroßen SUV-Modelle platzieren.

Beim „maximalen Ladungsvolumen“ befindet sich knapp über die Hälfte der Vergleichskandidaten über dem durchschnittlichen Kofferraumangebot von 1.590 Litern. Den Spitzenwert mit 1.746 Litern bietet hier der Toyota RAV4. Jedoch bietet der Japaner mit lediglich 455 Kilogramm gegenüber dem Land Rover Freelander mit fast 800 Kilogramm nur etwas mehr als die Hälfte bei der „Zuladung“. Insgesamt sind bei der „Zuladung“ nur sieben der siebzehn Modelle im Vergleich überdurchschnittlich – also über 590 Kilogramm. Bezieht man hier die Index-Wertung mit in die Betrachtung, so können bei den Ladungsdaten insbesondere der Hyundai Santa Fe sowie der auf der gleichen Plattform basierende Kia Sorento überzeugen.

Etwas mehr als fünfhundert Euro monatlich – 502 Euro, um genau zu sein – sollte der Fuhrparkmanager bei den Full-Service-Leasingraten für einen mittelgroßen SUV und einer Laufleistung von 20.000 Kilometern pro Jahr sowie einer Laufzeit von 36 Monaten bereit sein zu zahlen. Der Ford Kuga bietet dem Fuhrparkleiter hier mit einer monatlichen Leasingrate von circa 338 Euro ein Einsparpotenzial von über 163 Euro gegenüber der durchschnittlichen Leasingrate. Immerhin über hundert Euro lassen sich auch mit dem Nissan Qashqai+2 oder dem Toyota RAV4 bei der monatlichen Full-Service-Leasingrate sparen.

Insgesamt betrachtet, setzt sich am Ende der Nissan Qashqai+2 1.6 dCi DPF Start/Stop in der Ausstattungslinie „Acenta“ durch. Dieser kann durch die Kombination der günstigen Leasingraten und einem kraftstoffsparenden Dieselaggregat überzeugen. Mit etwas Abstand aufgrund der Verbrauchswerte des 103 kW starken Dieselaggregates folgt der Ford Kuga 2.0 l TDCI 2x4 in der Trend-Ausstattung. Auf Platz drei setzt sich der Toyota RAV4 2.0 D-4D 4x2 Start-Stop gegenüber dem Mazda CX-5 2.2 SKYACTIV-D aufgrund der günstigeren monatlichen Betriebskosten durch.

Der neue S 350 BlueTEC

Automobile Sternstunden

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Mercedes-Benz

Als Erfinder des Automobils bietet Mercedes-Benz schon seit jeher eine durchdachte Kombination aus Komfort, Sicherheit, Effektivität und Innovation. Angefangen beim kleinsten Modell des Daimler-Konzerns, dem Smart, über das sportlich-elegante Kompaktklasse-Coupé CLA bis hin zum Transportallrounder Sprinter setzen sich diese Leitmotive über die gesamte Pkw- und Nutzfahrzeugpalette der Stuttgarter durch.

Dass Komfort und Sicherheit hierbei nicht losgelöst voneinander betrachtet werden müssen, verdeutlicht Mercedes-Benz unter dem Motto „Intelligent Drive". Das Spektrum der Unterstützung reicht von der Entlastung und somit Komfortsteigerung über die optische, akustische und/oder haptische Warnung bis zur Verstärkung der Fahrerreaktion. Einige Systeme können im Notfall auch korrigierend eingreifen, etwa durch autonome Bremsmanöver, um einen Unfall zu vermeiden beziehungsweise die Unfallschwere zu reduzieren. Einen großen Schritt machen die Stuttgarter mit der Einführung der Stereo Multi Purpose Camera (SMPC), kurz Stereokamera. Analog zu der bisherigen Multi Purpose Camera (MPC) ist diese hinter der Frontscheibe der neuen E- und S-Klasse im Bereich des Innenspiegels platziert. Neben einem 45-Grad-Öffnungswinkel ist sie dazu fähig die Lage und Bewegung von Objekten, insbesondere Fahrzeugen und Fußgängern, in jeweils drei Dimensionen zu erkennen. Dank der zwei „Kameraaugen" ist es dem Fahrzeug möglich in einem Bereich bis circa 50 Meter voraus räumlich zu sehen – insgesamt bleibt das Umfeld vor dem Fahrzeug bis zu einer Entfernung von einem halben Kilometer im Blick der SMPC. Durch die Verarbeitung mittels intelligenter Algorithmen soll es vor allem den Fahrer beim vorausschauenden Fahren und der Vermeidung von Unfällen unterstützen.

Gleichzeitig mit der Einführung der Stereo Multi Purpose Camera in der Limousinen- und Kombivariante der im März erschienenen neuen E-Klasse führte Mercedes-Benz verbesserte Versionen der mehrstufigen Radarsensorik ein. Die radargestützten Kollisionswarnungen mit adaptivem Bremsassistent – auch Collision Prevention Assist genannt – sollen dabei die Gefahr eines Auffahrunfalls deutlich verringern. Daneben warnt der zum Serienumfang der E-Klasse gehörende Attention Assist vor Unaufmerksamkeit sowie Müdigkeit und kann den Fahrer über seinen Ermüdungszustand und die Fahrtdauer seit der letzten Pause informieren. Diese serienmäßigen Assistenzsysteme, die auch in der im Juli erschienenen S-Klasse zur Verfügung stehen, können

(Fortsetzung auf S. 114)

Flottenrelevante Fakten

Händleranzahl: *Rund 1.200 Mercedes-Benz Vertriebs- und Service-Stützpunkte*

Bedingungen für FlottenSterne 15+:

- *Eine Fuhrparkgröße von mind. 15 Fahrzeugen oder Abnahme von mind. 3 Mercedes-Benz Pkw beziehungsweise mind. 5 Mercedes-Benz Nutzfahrzeugen pro Jahr*
- *Einsatz der Fahrzeuge im betriebseigenen Fuhrpark oder als Dienstwagen von festangestellten Mitarbeitern*
- *Weitergabe oder Überlassung an Dritte, z.B. freie Handelsvertreter, ist nicht gestattet*
- *Haltedauer mind. 6 Monate*

Garantiebedingungen:

- *2 Jahre Neufahrzeuggarantie*
- *bis zu 30 Jahre Garantie gegen Durchrostung*
- *4 bis 30 Jahre Mobilitätsgarantie „Mobilo"*

Wartungs-/Inspektionsintervalle:
alle 25.000 km/1x jährlich

Kontakt Großkundenbetreuung:
Internet: www.mercedes-benz.de/grosskunden

Kurzinterview

Frank Kemmerer
Leiter Flottenmanagement Pkw, Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland (MBVD)
Tel.: (030) 26942547
Fax: (030) 26942555
E-Mail: frank.kemmerer@daimler.com

Flottenmanagement: *Welche Position nimmt der Bereich Flotte bei Ihnen im Gesamtabsatz in Deutschland ein?*

Frank Kemmerer: *Unseren Absatz im Flottenmarkt konnten wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich steigern, so dass er mittlerweile einen Anteil von circa 25 Prozent (per Dezember 2012) am Gesamtabsatz Mercedes-Benz Pkw ausmacht.*

Flottenmanagement: *Für welche Modelle bieten Sie Business-Pakete an und was beinhalten diese?*

Frank Kemmerer: *Wir bieten für die Baureihen A-Klasse, B-Klasse, C-Klasse, E-Klasse und CLS-Klasse attraktive Flottenpakete und Business Pakete an. Bereits für die A- und B-Klasse beinhaltet das Flottenpaket Navigation, Sitzheizung und unseren aktiven Parkassistenten. Das Flottenpaket für die C-Klasse und die E-Klasse beinhaltet darüber hinaus unter anderem das Intelligent Light System und bietet eine Auswahlmöglichkeit zu COMAND Online. Dabei bieten alle Pakete einen hoch attraktiven Preisvorteil.*

Flottenmanagement: *Welche „grünen" Modelle mit spezieller Spritspartechnik bieten Sie an?*

Frank Kemmerer: *Neben unseren hoch effizienten Benzin- und Dieselmotoren bieten wir in Serie alternative Antriebskonzepte an. Der Hybrid-Motor des E 300 BlueTEC Hybrid hat einen Verbrauch von 4,1 l/100 km und einen CO_2-Ausstoß von gerade einmal 107 g/km. Und mit unserem smart electric drive fahren einige Großkunden bereits völlig emissionsfrei.*

Flottenmanagement: *Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?*

Frank Kemmerer: *Deutschlandweit sind insgesamt 12 regionale Key Account Manager sowie weitere spezialisierte Flottenverkäufer im Einsatz, die unsere Großkunden ganzheitlich betreuen. Von der Beratung über Finanzierung, Leasing und Service bis hin zum integrierten Fuhrparkmanagement können wir die Bedürfnisse von Großkunden optimal bedienen. Dabei arbeiten wir eng mit den Kollegen der Mercedes-Benz Bank und der Daimler Fleet Management GmbH zusammen.*

Flottenmanagement: *Welche wichtigen Neuerungen kann der Fuhrparkleiter in den nächsten 12 Monaten erwarten?*

Frank Kemmerer: *Es liegen bereits einige spannende Monate hinter uns; wir haben die neue E-Klasse sowie die völlig neue Baureihe CLA erfolgreich in den Markt – auch in den Flottenmarkt – eingeführt, und mit der neuen S-Klasse setzen wir völlig neue Maßstäbe im Segment der Luxus-Limousinen. Im kommenden Jahr wird dann vor allem der Nachfolger unserer stärksten Flottenbaureihe, der C-Klasse, seine Markteinführung haben. Hier dürfen wir uns auf viele Neuerungen und ein tolles Design freuen. Und auch in 2014 bauen wir unsere Modellpalette weiter aus und präsentieren mit dem GLA ein neues SUV-Konzept.*

Flottenmanagement: *Welche großen Trends sehen Sie derzeit im deutschen Flottenmarkt?*

Frank Kemmerer: *Der Trend hin zu noch mehr Effizienz und vor allem hin zu mehr Flexibilität wird im Fuhrparkmanagement weiterhin an Bedeutung gewinnen. Dabei denke ich nicht nur an Kosten- und Verbrauchseffizienz, sondern vor allem auch an ganzheitliche Mobilitätseffizienz: angefangen bei konsequenter Emissionsreduktion bis hin zu verstärkt digitalem Fleet Management und flexibler Verfügbarkeit von Mobilität in Unternehmen jeder Größe.*

Flottenfahrzeuge

A 180 CDI BE** Edition

Motorleistung kW/PS: 80/109
Zuladung in kg: 465
max. Kofferraumvolumen in l: 1.157
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 3,6
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 92 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 22.950,00 €
Restwert in Prozent*: 48,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: abgesenktes Fahrwerk, spezielle Aerofelgen, kleinerer Kraftstofftank, längere Getriebeübersetzung, Teilabdeckung im Kühlergrill, Verkleidung von Fahrwerksteilen an der Hinterachse
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: „Flottenpaket" (Audio 20 CD, Becker MAP PILOT, Aktiver Park-Assistent mit PARKTRONIC, Sitzheizung Vordersitze)

B 180 CDI

Motorleistung kW/PS: 80/109
Zuladung in kg: 565
max. Kofferraumvolumen in l: 1.547
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,1
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 108 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 23.750,00 €
Restwert in Prozent*: 42,6

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): B 200 Natural Gas Drive (27.200,00 €)
Businesspakete: „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, Aktiver Park-Assistent, Sitzheizung Vordersitze)

C 220 CDI BE** Edition

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 515
max. Kofferraumvolumen in l: 475
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,1
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 109 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 31.550,00 €
Restwert in Prozent*: 40,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: rollwiderstandsoptimierte Reifen, elektromechanische Lenkung, verstellbare Kühlerjalousie, Klimakompressor arbeitet nur bei Bedarf
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: „Premium-Paket" (Becker MAP PILOT, Intelligent Light System, PARKTRONIC inklusive Parkführung, Sitzheizung Vordersitze, 66 Liter Kraftstofftank); „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, PARKTRONIC mit Parkführung, Sitzheizung, 66 Liter Kraftstofftank)

C 220 CDI T-Modell BE** Edition

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 540
max. Kofferraumvolumen in l: 1.500
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,3
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 114 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 32.950,00 €
Restwert in Prozent*: 42,9

techn. Unterschiede zum Basismodell: rollwiderstandsoptimierte Reifen, elektromechanische Lenkung, verstellbare Kühlerjalousie, Klimakompressor arbeitet nur bei Bedarf
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: „Premium-Paket" (Becker MAP PILOT, Intelligent Light System, PARKTRONIC inklusive Parkführung, Sitzheizung Vordersitze, 66 Liter Kraftstofftank); „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, PARKTRONIC mit Parkführung, Sitzheizung, 66 Liter Kraftstofftank)

C 220 CDI Coupé BE** Edition

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 470
max. Kofferraumvolumen in l: 450
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,1
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 109 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 32.075,00 €
Restwert in Prozent*: 42,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: rollwiderstandsoptimierte Reifen, elektromechanische Lenkung, verstellbare Kühlerjalousie, Klimakompressor arbeitet nur bei Bedarf
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: „Premium-Paket" (Becker MAP PILOT, Intelligent Light System, PARKTRONIC inklusive Parkführung, Sitzheizung Vordersitze, 66 Liter Kraftstofftank); „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, PARKTRONIC mit Parkführung, Sitzheizung, 66 Liter Kraftstofftank)

CLA 200 CDI

Motorleistung kW/PS: 100/136
Zuladung in kg: 480
max. Kofferraumvolumen in l: 470
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,2
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 109 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 28.300,00 €
Restwert in Prozent*: 49,1

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

Basismotorisierung in unserer Marktübersicht ist jeweils der kleinste verfügbare Dieselmotor

Mercedes-Benz

CLS 250 CDI

Motorleistung kW/PS: 150/204
Zuladung in kg: 485
max. Kofferraumvolumen in l: 520
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 5,1
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 134 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 50.300,00 €
Restwert in Prozent*: 49,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
Businesspakete: „Business-Paket" (COMAND Online, LED Intelligent Light System, aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC, Schiebedach elektrisch in Glasausführung)

CLS 250 CDI Shooting Brake

Motorleistung kW/PS: 150/204
Zuladung in kg: 525
max. Kofferraumvolumen in l: 1.550
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 5,3
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 139 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 51.900,00 €
Restwert in Prozent*: 47,4

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
Businesspakete: „Business-Paket" (COMAND Online, LED Intelligent Light System, aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC, Schiebedach elektrisch in Glasausführung)

E 220 CDI Edition

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 475
max. Kofferraumvolumen in l: 540
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,5
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 119 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 36.375,00 €
Restwert in Prozent*: 45,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: rollwiderstandsarme Reifen, Aerodynamik-Paket, elektrische Servolenkung, längere Hinterachs-Übersetzung
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): E 300 BlueTEC HYBRID (44.075,00 €)
Businesspakete: „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, Aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC, Sitzheizung, 80 Liter Kraftstofftank); „Flottenpaket Plus" (COMAND Online, Aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC mit Parkführung, Sitzheizung, 80 Liter Kraftstofftank, LED Intelligent Light System)

E 220 CDI T-Modell

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 595
max. Kofferraumvolumen in l: 1.950
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 5,0
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 132 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 39.075,00 €
Restwert in Prozent*: 45,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): E 300 BlueTEC HYBRID T-Modell (46.775,00 €)
Businesspakete: „Flottenpaket" (Becker MAP PILOT, Aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC, Sitzheizung, 80 Liter Kraftstofftank); „Flottenpaket Plus" (COMAND Online, Aktiver Park-Assistent inklusive PARKTRONIC mit Parkführung, Sitzheizung, 80 Liter Kraftstofftank, LED Intelligent Light System)

E 220 CDI Coupé

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 470
max. Kofferraumvolumen in l: 450
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,5
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 118 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 37.200,00 €
Restwert in Prozent*: 44,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
Businesspakete: –

E 220 CDI Cabriolet

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 470
max. Kofferraumvolumen in l: 390
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,9
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 127 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 41.000,00 €
Restwert in Prozent*: 44,8

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
Businesspakete: –

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p.a., Händler-EK inkl. MwSt. bezogen auf Basislistenpreis (Stand 06/2013), Quelle: EurotaxSchwacke
** BE ist eine Abkürzung für BlueEFFICIENCY

auf Wunsch durch neue oder in ihrer Funktion wesentlich erweiterte Assistenten ergänzt werden. So soll beispielsweise Distronic Plus mit Lenk-Assistent den Fahrer bei der Spurhaltung entlasten und ihn durch teilautonomes Staufolgefahren unterstützen. Um einen besseren Schutz der Fußgänger zu garantieren, kann optional die Pre-Safe Bremse dazu geordert werden, diese kann Fußgänger erkennen und bis zu einer Geschwindigkeit von 50 Stundenkilometern die Kollision durch eine autonome Bremsung vermeiden.

Neben Komfort- und Sicherheitsbestreben zählt auch Effizienz zu den Leitmotiven des Stuttgarter Premiumherstellers. Mit BlueEFFICIENCY verfügt Mercedes-Benz über eine ganzheitliche Strategie, die zu wegweisenden Technologien bei Diesel- (BlueTEC) oder Benzinaggregaten (BlueDIRECT) sowie elektrischen Antrieben mit Batterie (E-CELL) beziehungsweise Brennstoffzelle (F-CELL) geführt hat: Technologien, die bereits serientauglich und auf den Straßen zu finden sind. Die Marke mit dem Stern möchte dabei bewusst eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung von emissionsfreier Mobilität und stetiger Optimierung von Verbrennungsmotoren einnehmen.

Einen weiteren Schritt in Richtung umweltverträglicher Mobilität ging man in diesem Jahr mit dem B 200 Natural Gas Drive. Der erstmals turboaufgeladene Erdgasmotor mit 156 PS stößt lediglich 117 Gramm CO_2 pro Kilometer aus – deutlich weniger als der vergleichbare B 200-Benziner mit 138 g/km. Daneben reichen die 21 Kilogramm Erdgas, die platzsparend in drei Hochdrucktanks unter der Rückband gespeichert werden, auf Basis des günstigen Normverbrauchs (4,3 kg/100 km) für knapp 500 Kilometer. Aber auch für Transportaufgaben bieten die Stuttgarter in Form des Sprinters umweltverträgliche Verbrennungsmotoren an, so kann der Großraumtransporter wahlweise als Autogas- oder Erdgasvariante ausgeliefert werden. Daneben steht ab September mit dem Sprinter laut Herstellerangaben der weltweit erste Transporter, dessen komplette Motorenpalette nach der künftigen Abgasstufe Euro VI arbeitet, bei den Händlern. BlueTEC-Motorentechnologie und SCR-Technik mit AdBlue-Einspritzung ins Abgas verhelfen dem Schwaben, die scharfen Emissionsgrenzwerte für Stickoxide (NOx), Kohlenwasserstoffe (THC) und der Partikelmasse einzuhalten.

Das Portfolio um intelligente, bedarfsgerechte Lösungen für eine umweltverträgliche Mobilität

Flottenfahrzeuge

GLK 200 CDI

Motorleistung kW/PS: 105/143
Zuladung in kg: 575
max. Kofferraumvolumen in l: 1.550
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 5,5
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 143 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 30.800,00 €
Restwert in Prozent*: 46,8

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

ML 250 BlueTEC 4MATIC

Motorleistung kW/PS: 150/204
Zuladung in kg: 800
max. Kofferraumvolumen in l: 2.010
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 6,0
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 158 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 47.050,00 €
Restwert in Prozent*: 56,9

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

GL 350 BlueTEC 4MATIC

Motorleistung kW/PS: 190/258
Zuladung in kg: 795
max. Kofferraumvolumen in l: 2.300
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 7,4
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 192 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 61.450,00 €
Restwert in Prozent*: 55,7

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

S 350 BlueTEC

Motorleistung kW/PS: 190/258
Zuladung in kg: 700
max. Kofferraumvolumen in l: 510
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 5,5
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 146 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 67.050,00 €
Restwert in Prozent*: k. A.

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): S 400 HYBRID (71.600,00 €)
Businesspakete: -

Basismotorisierung in unserer Marktübersicht ist jeweils der kleinste verfügbare Dieselmotor

runden nicht zuletzt auch die Hybridvarianten der E- und S-Klasse ab. Der E 300 BlueTEC HYBRID ist mit einer Systemleistung von 150 Kilowatt aus dem Dieselmotor sowie 20 kW aus dem Elektromotor, einem kombinierten Verbrauch von 4,1 l/km für die Limousine beziehungsweise 4,4 l/km für das T-Modell und den daraus resultierenden CO_2-Emissionen von nur 107 beziehungsweise 116 g/km eines der sparsamsten Modelle in seiner Fahrzeugklasse. Auch bei der neuen S-Klasse stehen mit dem S 300 BlueTEC HYBRID und dem S 400 HYBRID gleich zwei Hybride im ersten Jahr zur Auswahl. Dabei erreichen diese Varianten bereits heute die Grenzwerte der Euro-VI-Abgasnorm. Trotz Leistungsdaten – wie einer Höchstgeschwindigkeit von 250 km/h und einer Beschleunigung von 6,8 Sekunden auf Tempo 100 – genügen dem S 400 HYBRID durch die geschickte Kombination eines 225 kW starken Benzinaggregats und eines Elektromotors mit 20 kW lediglich 6,3 Liter Super auf 100 Kilometer. Mit einem kombinierten Verbrauch von 4,4 l/100 km Diesel und einem daraus resultierenden CO_2-Ausstoß von lediglich 115 Gramm je Kilometer erfüllt hingegen der S 300 BlueTEC HYBRID sogar die strengen Kriterien der Effizienzklasse A+. Dies soll jedoch nicht das Ende der Entwicklung sein, so folgt laut Prof. Dr. Thomas Weber, Daimler-Vorstand für Konzernforschung und Leiter Mercedes-Benz Cars Entwicklung, mit dem S 500 PLUG-IN HYBRID schon bald die erste S-Klasse, die beim Verbrauch eine Drei vor dem Komma tragen wird. Somit soll das Modellprogramm der S-Klasse erstmals das komplette Spektrum von Benziner- und Dieselmodellen sowie Benzin-, Diesel- und Plug-In-Hybriden umfassen.

Letztendlich schließen die Entwicklungen bei Mercedes-Benz nicht bei neuen Motorenvarianten und innovativen Assistenzsystemen ab, sondern die Stuttgarter sind nicht zuletzt auch bestrebt die Modellpalette stetig zu erweitern. So soll der seit April verfügbare CLA neue Kunden für die Marke mit dem Stern begeistern. Die sportlichen Proportionen des viertürigen Coupés und die kraftvoll-dynamische Formensprache gepaart mit hocheffizienten Vierzylinder-Turbomotoren mit einer Leistung von bis zu 211 PS sprechen dabei ein neues Kundenklientel an. Dabei hält Mercedes-Benz auch für das nächste Jahr einige Überraschungen, wie beispielsweise den kompakten SUV GLA, bereit.

Mercedes-Benz

Citan Kasten 108 CDI BE** kompakt

Motorleistung kW/PS: 55/75
Zuladung in kg: 490
max. Kofferraumvolumen in l: 2.400
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 4,3
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 112 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 14.980,00 €
Restwert in Prozent*: 32,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: BlueEFFICIENCY Effizienzpaket (Batterie- und Generatormanagement, ECO Start-Stopp-Funktion)
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

Viano TREND CDI 2.0 kompakt

Motorleistung kW/PS: 100/136
Zuladung in kg: 770
max. Kofferraumvolumen in l: 4.610
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 7,1
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 187 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 33.860,00 €
Restwert in Prozent*: 47,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): -
Businesspakete: -

Vito Kasten 110 CDI BE** kompakt

Motorleistung kW/PS: 70/95
Zuladung in kg: 920
max. Kofferraumvolumen in l: 5.200
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 7,3
Energieeffizienzklasse: D (CO_2: 193 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 24.754,00 €
Restwert in Prozent*: 37,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: BlueEFFICIENCY Effizienzpaket (Sparsamer Dieselmotor, verbrauchsoptimiertes Schaltgetriebe ECO Gear, ECO Start-Stopp-Funktion, Schaltpunktanzeige, rollwiderstandsoptimierte Reifen, Batterie- und Generatormanagement)
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): Vito E-CELL (999 € monatl. zzgl. Servicerate und Versicherung bei 4 Jahren Laufzeit und 80.000 km Laufleistung)
Businesspakete: -

Sprinter Kasten 213 CDI BE** kompakt

Motorleistung kW/PS: 95/129
Zuladung in kg: 910
max. Kofferraumvolumen in l: 7.500
Durchschnittsverbrauch in l/100 km: 6,9
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 181 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 29.200,00 €
Restwert in Prozent*: 35,6

techn. Unterschiede zum Basismodell: BlueEFFICIENCY-Paket (Sparsamer Dieselmotor, ECO Start-Stopp-Funktion, rollwiderstandsoptimierte Reifen, Pumpen- und Generatormanagement)
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): Sprinter 316 NGT (38.060,00 €)
Businesspakete: -

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p.a., Händler-EK inkl. MwSt. bezogen auf Basislistenpreis (Stand 06/2013), Quelle: EurotaxSchwacke
** BE ist eine Abkürzung für BlueEFFICIENCY

Restwert

Die Sachverständigenorganisation Schwacke ermittelt seit Jahrzehnten, wie viel ein Fahrzeug nach einer gewissen Zeit im Einsatz durchschnittlich noch wert ist. Nach drei Jahren und einer Laufleistung von bis zu 30.000 Kilometern pro Jahr stehen bei den Transportern zwei Fiat-Modelle ganz oben. In ihren jeweiligen Segmenten erzielen der Fiat Ducato und der Fiat Doblò Cargo den höchsten Restwert. Auch beim Wiederverkauf schneiden die italienischen Transporter gut ab. Der Fiat Doblò Cargo 1.6 Multijet (74 kW/100 PS) ist nach drei Jahren und 60.000 Kilometern Laufleistung noch 54,99 Prozent vom Neupreis wert. Nach 90.000 Kilometern erreicht der Fiat Ducato 120 Multijet (88 kW/120 PS) auf dem Gebrauchtwagenmarkt noch 46,6 Prozent vom Neupreis.

Potenzial

Iveco und Gazprom arbeiten bei der Entwicklung des russischen Markts für CNG-Fahrzeuge zusammen. Beide sind sich bewusst, dass der Markt für Erdgasfahrzeuge großes Potenzial birgt. Die Nutzung von Erdgas bedeutet nicht nur ein Plus für die Umwelt, sondern ist auch essentiell für die russische Energiepolitik. Gazprom verfügt über immense Vorräte und sucht daher nach Mitstreitern bei dem Vorhaben, die Entwicklung des CNG-Markts im Transportbereich voranzutreiben. Iveco hat mit mehreren Baureihen vom Transporter über mittelschwere bis hin zu schweren Lkw nicht nur im Güterverkehr für nahezu alle Branchen effiziente und saubere CNG-Lösungen, sondern auch im Personenverkehr unter der Marke Iveco Bus. Beide wollen gemeinsam an Programmen arbeiten, die Erdgasmobilität weiter zu entwickeln und neue Segmente zu erschließen.

Praktisch

Mit dem Neuprodukt varioTainer, die Stauraumorganisation für Pritschenfahrzeuge, macht bott Branchen auf sich aufmerksam, die bislang die Leistungen von bott aufgrund ihrer verwendeten Fahrzeugart kaum nutzen konnten. Die neuen witterungsbeständigen und abschließbaren Boxen bilden eine gute Grundlage für Ordnung, Ladungssicherung und Sauberkeit. Themen, die bott nun auch für Nutzer von offenen Pritschenfahrzeugen löst. Innerhalb der varioTainer bietet bott mehrere Nutzraumaufteilungen an. Großraumfächer, Ablagewannen, Fachböden mit Kleinteileboxen oder Schubladen mit vielseitigen Inneneinteilungen sichern jedem Utensil einen geeigneten Lagerort.

Vielfältig

Mit dem neuen Proace erweitert Toyota ab dem 14. September 2013 sein Angebot um leichte Nutzfahrzeuge. Der Proace kann als geschlossener Kastenwagen, als Doppelkabine oder als verglaster Kastenwagen geordert werden. Im Angebot sind zwei Fahrzeuglängen und zwei Fahrzeughöhen. Kunden haben zudem die Wahl zwischen einer oder zwei seitlichen Schiebetüren, einer zweiteiligen Tür hinten oder einer Laderaumklappe sowie einer Trennwand mit oder ohne Fenster. Die Nettopreise beginnen bei 21.770 Euro. Für den Proace stehen drei Dieselmotoren von 66 kW/90 PS bis 120 kW/163 PS zur Verfügung. Bereits in der Basisausstattung ist eine umfangreiche Sicherheitsausstattung an Bord. Sie umfasst ein ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung sowie eine elektronische Stabilitätskontrolle (VSC).

Mit Offroad-Look und schrillen Farben wird der nützliche Caddy plötzlich zum Lifestyle-Transporter. Dank Allradantrieb und dem klassischen 2,0 TDI ist er sparsam und muss zumindest nicht vor jeder Matsch-Passage stoppen.

Typisch VW-Cockpit: aufgeräumt und gut verarbeitet

Schön Cross

Die meisten Automobilkunden wollen eben etwas fürs Auge. Können sie bei Volkswagen auch dann haben, wenn sie den eher nützlich geprägten Caddy möchten. Mit der Cross-Variante kommt der kleine Transporter in mildem Offroad-Look daher – am Fahrwerk änderten die Techniker indes nichts. Aber das Modellprogramm beinhaltet ja auch eine 4Motion-Ausführung, sodass der hemdsärmelige Caddy nicht unbedingt als Bluffer abgestempelt werden kann. Zumindest dürfte er noch weiterfahren können, wenn das Gros der Verkehrsteilnehmer vor matschigem Rasen oder auch verschneiten Landstraßen kapitulieren muss. Im Fahrbetrieb merkt man dem 140 PS-Diesel den Allradantrieb zwar an, aber dank ordentlich Drehmoment (320 Nm) geht es recht gut vorwärts.

Wer den praktisch veranlagten 4x4 auch noch in Viperngrün oder Sunny Yellow bestellt, wird unter Garantie Passantenblicke ernten. Von innen gibt der Caddy den wohnlichen Alleskönner; bei der Verarbeitung machen die Wolfsburger keine Kompromisse und suchen die Materialien ähnlich sorgfältig aus wie bei den restlichen Markenvertretern aus der Pkw-Ecke. Auch der Antriebsstrang fühlt sich verbindlich an, die Servolenkung arbeitet präzise und leichtgängig. Für die Kraftübertragung wählten die Verantwortlichen das sechsstufige Doppelkupplungsgetriebe, welches sich durch spontane wie ruckfreie Übersetzungswechsel auszeichnet. Ab 25.358 Euro netto gibt es den Cross Caddy als Kastenwagen in dieser Motorisierung – um aus dem Transporter ein kommodes Auto zu machen, sollten Klimaanlage (1.180 Euro netto) und Navigationssystem (625 Euro netto) natürlich keinesfalls fehlen.

VW Cross Caddy 2.0 TDI 4Motion

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 4.200*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/177 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*–/183*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,7 l/900 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*653/–*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/19/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***25.358 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*819,11/0,32 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Pick it up!

Pick-up-Modelle gehören in Deutschland zu den Raritäten, entsprechend mager ist auch das Angebot. Eines davon ist der Nissan Navara, der sogar mit kultiviertem V6-Diesel antritt. Wir waren mit dem kraxelnden Alleskönner unterwegs.

Nissan und Pick-ups – das ist eine Liaison, die bereits seit einigen Jahrzehnten hält. Der japanische Hersteller gehört zu den wenigen Firmen, die ihre Pritschenwagen auch hierzulande anbieten. Und das sogar mit einem kultivierten V6-Selbstzünder aus dem Konzern. Die Rede ist vom Navara 3.0 dCi. Er baut auf dem Pathfinder auf und teilt sich freilich auch die Basis mit ihm– die Frontpartie ist sogar exakt gleich. Auch innen gibt es Pathfinder pur, was für eine gewisse Wohnlichkeit steht. Auch wenn die Pick-ups ja eigentlich den Nutzfahrzeugen zugerechnet werden, vermittelt der Navara doch eher das Gefühl eines umgänglichen Personenwagens. Also zügig hinters Steuer und den 231 PS starken Kraftprotz unter der Haube anlassen. Mit gedämpftem Anlassergeräusch springt der Dreiliter an und verfällt in einen geschmeidigen Leerlauf. Seine Kraft gibt er obligatorischerweise an eine Siebengang-Wandlerautomatik und bekundet damit moderne Zeiten; nicht weniger als 550 Nm bereits ab 1.750 Touren strömen durch den Antriebsstrang – sie versorgen in erster Linie die Hinterräder mit Power. Die vorderen Pneus können auf Wunsch zugeschaltet werden, falls es nicht mehr weitergeht.

Kommode Sitze und komfortabel abgestimmte Dämpfer machen das Auto fürs Grobe fit für den Asphalt. Allein beim Überrollen von kurzwelligen Schnitzern wird die robuste Starrachse hinten identifizierbar mit ihren mächtigen Blattfedern, in beladenem Zustand wird der Geländewagen zum Gleiter. Viel Platz in der Kabine – das gilt im Falle des Double Cab auch für die Passagiere in der zweiten Reihe – lassen den 4x4 zum alltagstauglichen Gesellen avancieren. Die Rücksitzbank kann einfach umgeklappt werden im Falle von erhöhtem Raumbedarf. Die zwar in schlichten Grautönen gehaltenen Konsolen präsentieren sich solide verarbeitet und trotz vieler Schalter intuitiv bedienbar. Moderne Technik bis hin zum Bildschirm-Navigationssystem ist kein Thema.

Drei Tonnen Anhänge- sowie eine Nutzlast von über einer Tonne stempeln den Navara V6 zum sanften Arbeitstier. Der Laderaum ist mehr als 1,6 Meter lang und über 1,5 Meter breit (zwischen den Radkästen nur 1,1 Meter), sodass ordentlich Transportgut an Bord kann. Mit 39.377 Euro netto ist der kräftige Pick-up zwar kein Sonderangebot, allerdings reichlich ausgestattet. Neben der vollen Sicherheitsausrüstung inklusive sechs Airbags wie ESP spendiert der Hersteller dem Topmodell Bluetooth-Freisprechanlage, Bordcomputer, einen automatisch abblendenden Innenspiegel, Klimaautomatik, Festplatten-Navigation, Geländeuntersetzung, beheizte Ledersitze samt elektrischer Verstellung, Regensensor, Rückfahrkamera, Schiebe-/Hebedach in Glasausführung, Soundsystem und Tempomat. Wie schön, dass es noch Autos gibt, mit denen man ohne Extras glücklich werden kann.

Solide Instrumente und viele Schalter kennzeichnen das Navara-Cockpit

Eine üppige Ladefläche hilft dabei, auch schwierige Transportaufgaben zu meistern (o.)

Nissan Navara 3.0 V6

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.993*
kW (PS) bei U/min:	*170 (231) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*550 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*7-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/250 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*n.a./195*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*9,5 l/842 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*1.055/–*
Typklasse HP/VK/TK:	*23/24/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*34,9%*
Dieselanteil:	*100%*
Basispreis (netto):	***39.377 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.144,68/0,45 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Großtouring

Renault leistet sich als einer der wenigen Hersteller den Luxus eines Kleinwagen-Kombis. Das ist keine schlechte Idee, schließlich wird das Plus an Praxistauglichkeit auch in diesem Segment geschätzt. Flottenmanagement war mit dem Clio Grandtour 1.5 dCi ausgiebig unterwegs.

Renault war noch nie bekannt für langweilig gestaltete Autos, kein Wunder also, dass der neue Clio ein Hingucker werden würde. Durch die dezente Ausbuchtung der Flanken und der kräftig ausgeführten Leisten knapp oberhalb der Schweller wird aus dem Kleinwagen ein optischer Athlet. So ganz klein übrigens ist das Segment anno 2013 nicht mehr – mit einer Außenlänge von 4,08 Metern war man vor wenigen Jahren noch im Club der unteren Mittelklässler. Daher liegt auf der Hand, dass es sich im Clio gut sitzen lässt und der Fronttriebler auch wunderbar geeignet ist, um weite Strecken souverän abzuspulen. Luftige Platzverhältnisse vorn und auch hinten sorgen für Wohlfühlstimmung unabhängig von der Körpergröße. Darüber hinaus haben die Verantwortlichen bequeme Stühle installiert, auf denen man ermüdungsfrei viele Hundert Kilometer zurücklegen kann. Mit einem maximalen Laderaumvolumen von 1.380 Litern bei umgeklappten Rücksitzen macht sich der Franzose auch bei Baumarkt-Einkäufen recht gut.

Mit dem Clio führte Renault ein neues Bedienkonzept ein; nach kurzer Eingewöhnungszeit kommt man mit dem dazugehörigen Touchscreen gut zurecht, der bereits ab dem zweiten Ausstattungsniveau „Dynamique“ serienmäßig an Bord ist und sogar ein Navigationssystem umfasst. Schon nach kurzer Sichtung wird klar, worauf die Innenarchitekten hinauswollten: nämlich eine möglichst knöpfchenreduzierte Konsole schaffen. Dieses Ziel wurde erreicht – rechts neben dem Bildschirm gibt es das Steuermodul, der Rest wird auf dem Monitor angezeigt. Okay, bei den gewohnten Bediensatelliten am Lenkrad ist man geblieben samt der Art und Weise, wie bei Renault der Tageskilometerzähler genullt wird. Einfach die beiden Tasten am rechten Lenksäulenhebel gleichzeitig drücken für ein paar Sekunden. Und auch das Lenkrad selbst enthält Schalter, schließlich gibt es auch bei Kleinwagen eine Menge zu regeln, da kommt man ohne eine gewisse Anzahl an Tastern eben kaum aus.

Ein Hauch von Avantgardismus kann die französische Marke nicht verleugnen, wie an den zentralen Anzeigen zu sehen ist. Da haben sich Designer wie Techniker ausgetobt; innerhalb des verschachtelten Rahmens sitzen Drehzahlmesser in klassischer Analogform sowie der Tacho als digitale Ausgabe. Übersichtlicher als große Ziffern

kann eine Zeiger-Einrichtung niemals sein. Ob man die Konstruktion nun mag oder nicht – praktikabel ist sie in jedem Fall. Die Lüftungsdüsen werden bei Verschluss zu einer glatten Oberfläche, dieser Gag wirkt gefällig auf das Auge des Betrachters. Die Klimaregelung liegt grifffreundlich in der Mittelkonsole und ist absolut intuitiv anzusteuern. Je nach Ausführung gibt es zweifarbig gehaltene Materialien – auch im preisbewussten Segment kann von Tristesse keine Rede sein. Ordentliche Verarbeitungsqualität rundet den positiven Gesamteindruck der frisch eingeführten Innenraum-Generation ab.

Nicht weniger als fünf verschiedene Triebwerke stehen zur Verfügung, da ist für jeden Geschmack etwas dabei. Flottenkunden dürften allerdings bevorzugt zum 90-PS-Diesel greifen, der inzwischen eine ganze Reihe Spritspartechniken bereithält. Da gehört die Start-Stopp-Anlage noch zu den etablierten Features. Per (Eco-)Taste lassen sich beispielsweise Klimaanlagen- und Motorleistung drosseln, um an der Tanke zu punkten. Dreieinhalb Liter Kraftstoffverbrauch gemittelt sind ein Wort, und selbst bei forcierter Fahrt bleibt es meist bei der Vier vor dem Komma, sodass vierstellige Reichweiten kein Problem darstellen. Freilich bemühten sich die Ingenieure nicht nur auf der Aggregate-Seite um Optimierung, sondern reduzierten auch das Gewicht der Modellreihe um bis zu 100 Kilogramm. Und mit knappen 1,2 Tonnen muss sich der Clio Kombi in der Tat nicht verstecken.

Mit denen haben die 90 Selbstzünder-Pferdchen leichtes Spiel, sodass sich der Verzicht lediglich auf den Kraftstoffkonsum bezieht. Der 1,5-Liter-dCi bringt schon ab 1.750 Touren 220 Nm Drehmoment auf die Kurbelwelle, was äußerst schaltfaules Fahren zur Folge hat. Den Standardsprint auf Landstraßentempo beziffert der Hersteller mit 11,6 Sekunden – in der Praxis wirkt der Franzose fast ein wenig spritziger. Überholen an Autobahnsteigungen gelingt jedenfalls mühelos im großen Gang, und mit etwas Anlauf erreicht der Fronttriebler 180 Sachen. Besonders sportlich ist der Clio aber nicht, will er auch gar nicht sein. Daher trimmten die Entwickler die elektrische Servolenkung eher auf Leichtgängigkeit, was das Rangieren erheblich erleichtert. Dazu passend ist die Dämpfung auf Komfort ausgerichtet und federt Bodenwellen der Fahrzeugklasse entsprechend sauber weg. Zum Fahrkomfort indessen trägt auch der laufruhige Common Rail bei; insgesamt bleibt das Geräuschlevel in dem kleinen Renault recht niedrig, sodass sich sämtliche

1. Eine dezente Ausbuchtung in der Flanke lässt den Clio athletisch wirken

2. Fast 1.400 Liter Gepäckraumvolumen sind ein Wort

3. Gute Verarbeitung und ein neuer Look kennzeichnen das Clio-Cockpit

4. Der Clio-Fond verspricht ordentlich Platz selbst für groß gewachsene Insassen

5. Das knackige Hinterteil wirkt gefällig

6. Mit 4,08 Meter Länge gehört der Clio Kombi schon fast zu den Großen

7. Mit großem Emblem geht der Clio auf Nummer sicher, stets erkannt zu werden

Insassen selbst auf der Autobahn ohne Mühe in Zimmerlautstärke unterhalten können.

Ab 16.050 Euro netto gibt es den Clio Grandtour mit dem 90 PS starken Dieselmotor und einer außergewöhnlich guten Ausstattung inklusive Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage, Navigationssystem, Radio und Tempomat. Über die volle Sicherheitsausrüstung muss man wohl kaum diskutieren. Aber auch praktische Funktionen sind vorhanden – dazu zählt beispielsweise die umlegbare Beifahrersitzlehne. Für 924 Euro (netto) Aufpreis kommen Nebelscheinwerfer, Regensensor sowie schlüsselloses Schließsystem dazu. Wer nicht gerne schaltet, kann auch ein Doppelkupplungsgetriebe ordern, welches aber mit der teuersten Line „Luxe“ verbunden ist und 1.174 Euro netto Mehrpreis erfordert. Viele Extras bleiben nicht übrig außer ein paar Dinge zur Verschönerung. Demnach kosten Sonderlackierungen ab 168 Euro (netto), und für 344 Euro netto ist ein feines Panoramadach lieferbar – dann allerdings heißt es adieu Dachreling. Und schließlich soll der Clio Grandtour doch möglichst praktisch sein.

Renault Clio Grandtour 1.5 dCi

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*1.461*
kW (PS) bei U/min	*66 (90) bei 3.500–4.000*
Nm bei U/min	*220 bei 1.750*
Abgasnorm	*Euro 5*
Antrieb/Getriebe	*5-Gang-Schaltung*
Höchstgeschw. km/h	*178*
Beschleunigung 0–100/h	*11,6 sek*
EU-Verbrauch	*3,6 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.250 km*
Testverbrauch	*4,8 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*90 g/km*
Effizienzklasse	*A*
Tankinhalt	*45 l*
Zuladung	*515 kg*
Laderaumvolumen	*443–1.380 l*

Kosten

Steuer pro Jahr	*142,50 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*18/19/18*

Garantie

Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*

Sicherheit/Komfort

Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Klimaanlage	*Serie*
Radioanlage mit CD	*Serie*
Tempomat	*Serie*
Rückfahrkamera	*495 Euro (Paket)*
Bordcomputer	*Serie*
schlüsselloses Schließsystem	*Serie (ab Luxe)*
Sitzheizung	*210 Euro*
Panorama-Glasdach	*344 Euro*
Sonderlack	*ab 168 Euro*
Leichtmetallräder	*Serie*
Regensensor	*Serie*

Kommunikation

Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*Serie*

Basispreis netto

Renault Clio	*16.050 Euro*
Grandtour 1.5 dCi	*(alle Preise netto)*

Betriebskosten Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km 347,30/424,19/563,48
Betriebskosten Automatik
20.000/30.000/50.000 km 380,97/461,75/606,99
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km 261,50/295,49/348,98
Full-Service-Leasingrate Automatik
20.000/30.000/50.000 km 295,17/333,05/392,49

Firmenfahrzeuganteil	*7,5%*
Dieselanteil	*26,2%*

Bewertung

⊕
- *reichhaltige Serienausstattung*
- *kultivierter Diesel*

⊖
- *kein Xenonlicht lieferbar*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten:
Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Bunte Welt

Das Prinzip Lifestyle-Flitzer für die City scheint aufzugehen für Opel. Der Adam ist kaum auf dem Markt und bereits häufiger als 10.000 Mal anzutreffen auf deutschen Straßen. Flottenmanagement testete die 1,4-Liter-Version mit 87 PS.

1

2

3

4

Die Welt ist bunt, warum sollten es Autos dann nicht auch sein? So in etwa müssen die Opel-Verantwortlichen gedacht haben, als sie den Adam ins Leben gerufen haben. Frech, flippig und farbenfroh kommt der Stadtfloh dahergefahren und scheint die Herzen der Autofahrer jedenfalls zu erobern. Bereits über 10.000 Fahrzeuge fahren auf deutschen Straßen herum, obwohl der unter 4,70 Meter lange Rüsselsheimer erst seit ein paar Monaten ausgeliefert wird. Die Lifestyle-Botschaft scheint anzukommen, und die Kunden strömen in die Autohäuser. Der dann folgende Prozess könnte etwas länger dauern, denn in puncto Design haben sich die Hessen etwas ganz besonderes einfallen lassen, um Käufer und Verkäufer lange gemeinsam am Schreibtisch sitzen zu lassen. Alleine über 30 verschiedene Felgen werden angeboten, 15 Polster, elf Dekors, zahlreiche verschiedene Dachhimmel sowie Außenfarben mit wunschgemäß abgesetzten Dachfarben machen eine Verwechslung unwahrscheinlich.

Der sympathisch-bunte Auftritt macht Lust auf mehr und entsprechend neugierig auf den Innenraum. Angesichts der kompakten Abmessungen darf das Platzangebot als großzügig gelten; dass der Fond im Kleinwagen nur ein Kompromiss sein kann, ist ja völlig klar. Dennoch lassen sich mittellange Strecken in den beiden Mulden hinreichend kommod abspulen, sofern man zur Gruppe der durchschnittlich gewachsenen Menschen gehört. Ansonsten heißt es „bitte den Kopf einziehen“. Vorn zählt Platz keineswegs zu den ersten Tagesordnungspunkten – man sitzt luftig und komfortabel. Straffe Stühle sind gut zur menschlichen Fracht, hier kann man durchaus länger verweilen, als die Fahrt zum nächsten Supermarkt dauert. Auf Wunsch gibt es einen Sternenhimmel, der nachts unabhängig vom Wetter leuchtet. Aber keine Sorge, für konservative Klientel gibt es – wie beim Testwagen – auch konventionellen Stoff über den Köpfen der Insassen.

Der Blick schweift während der Fahrt über die übersichtlichen Instrumente; die klassische Anzeige-Einheit mit den beiden Rundskalen für Drehzahlmesser und Tacho kann gut abgelesen werden und ist ein schlichter Pol im durch und durch flippigen Adam. Das mittig angeordnete Multifunktionsdisplay in roter Punktmatrix-Ausgabe ist bekannt aus den anderen Opel-Modellen, ebenso wie das mit einigen Tasten gespickte Lenkrad. Die üblichen Ablagen sorgen für ein stets aufgeräumtes Stübchen, und gegen 252 Euro netto wandert ein großer Touchscreen mit an Bord, der allerdings erst in Verbindung mit einem Smartphone navigationsfähig wird. Immerhin sind Features wie Audiostreaming, eine Bluetooth-Freisprechanlage sowie Live-Internetradio in der sogenannten „IntelliLink“-Position enthalten. Wer der Auffassung ist, darüber hinaus noch Digitalradio zu benötigen, muss weitere 168 Euro netto an Opel überweisen. Bedienen lassen sich sämtliche Funktionen übrigens simpel.

Was steckt denn unter der hübschen Adam-Haube? Vier Zylinder und 1,4 Liter Hubraum sind es

beim Testwagen – es handelt sich um die mittlere Ausbaustufe mit 87 PS. Klar, ein Dynamikmonster ist der Kleinwagen mit dem Sauger nicht, aber doch eine solide Maschine mit ordentlicher Laufkultur. Wer zügig unterwegs sein will, muss den Benziner durchaus drehen, sonst ist etwas Warten angesagt auf der rechten Autobahnspur. Die werksseitig angegebenen 12,5 Sekunden bis Landstraßentempo sind angesichts der Fahrzeugklasse völlig in Ordnung, und mit knapp 180 Sachen Höchstgeschwindigkeit kann man gut leben, wenngleich der kleine Fronttriebler dafür etwas Anlauf benötigt. Dafür gibt es ein sauber schaltbares Fünfganggetriebe, das fleißig betätigt werden will. Dazu gesellt sich eine elektrische Servolenkung mit leichtgängiger Kennlinie – also genau richtig für die Stadt. Per Knopfdruck geht es dann noch einmal leichter, falls komplizierte Rangieraufgaben anstehen.

Trotz seiner City-Ausrichtung macht der Adam aber auch bei Ausfahrten auf die Landstraße Spaß und benimmt sich gutmütig in zügig gefahrenen Kehren. Dank Vorderradantrieb ist kein tückisches Verhalten zu erwarten – wer es mit der Geschwindigkeit übertreibt, bekommt das elektronische Stabilitätsprogramm zu spüren. Eine gewisse Straffheit beim Fahrwerk geht freilich auch auf das Fahrzeugsegment zurück; demnach kommen aggressive Querfugen zwar an bei den Passagieren – werden aber der Kategorie angemessen weggefiltert. Ordentlicher Geradeauslauf macht das Fahren auf längeren Reisen entspannt; geteilt umlegbare Rücksitze sorgen für das richtige Maß an Praxistauglichkeit, wobei der Adam in erster Linie ein Lifestyle-Vehikel für urbane Gegenden ist.

Eines, das in der 87-PS-Ausführung mindestens 11.974 Euro (netto) kostet und schon als Basisvariante vernünftig ausstaffiert ist: An Bord ist stets die volle Sicherheitsausrüstung inklusive Front-, Kopf- und Seitenairbags sowie ESP. Elektrische Fensterheber und Radio gehören ebenfalls zum Ausstattungsumfang; für einen Mehrpreis von 298 Euro netto gibt es ein Start-Stopp-System, das auch Leichtlaufreifen enthält und den Fahrer per Anzeige anweist, möglichst ressourcenschonend zu fahren. Für mehr Komfort muss der Interessent rund 600 Euro (netto) mehr ausgeben und bekommt im Gegenzug Bordcomputer, Klimaanlage sowie einen Tempomat. Während ein integrierter Elektroniklotse weder für Geld noch gute Worte zu haben ist, stehen oberklassetaugliche Extras bereit, um die Fahrgäste zu verwöhnen. Gegen 840 Euro netto rollt der Adam mit beheizbaren Ledersitzen sowie einer Lenkradheizung an den Start. Die reichhaltig bestückte Glam-Version verfügt außerdem über ein großes Panorama-Sonnendach. Dann bleiben noch die unzähligen Optionen der optischen Verschönerung. Da steht also mächtig Arbeit an für die Opel-Verkaufsberater.

5

6

7

1. An der Ton-in-Ton-Lackierung des Armaturenbretts erkennt man den gehobenen Designanspruch

2. Das flippige Gelb steht dem Stadtfloh ausgezeichnet

3. Kein Ladeprofi, aber die Lehnen sind umklappbar

4. Dank Kindchenschema vermittelt der Adam einen sympathischen Eindruck

5. Das knackige Hinterteil des Adam gefällt

6. Gut versteckt: Das Opel-Signet fungiert als Klappenöffner

7. Kurz und gut: Der natürliche Lebensraum des Adam ist die Großstadt

Opel Adam 1.4

Motor	*Vierzylinder-Benziner*
Hubraum in ccm	*1.398*
kW (PS) bei U/min	*64 (87) bei 6.000*
Nm bei U/min	*130 bei 4.000*
Abgasnorm	*Euro 5*
Antrieb/Getriebe	*5-Gang-Schaltung*
Höchstgeschw. km/h	*176*
Beschleunigung 0–100/h	*12,5*
EU-Verbrauch	*5,1 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*745 km*
Testverbrauch	*7,3 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*119 g/km*
Effizienzklasse	*C*
Tankinhalt	*38 l*
Zuladung	*345 kg*
Laderaumvolumen	*170–663 l*

Kosten	
Steuer pro Jahr	*46 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*15/13/17*

Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*–*
Rost	*12 Jahre*

Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Klimaanlage	*Serie (ab Jam)*
Lenkradheizung	*840 Euro (Paket)*
Tempomat	*Serie (ab Jam)*
Sitzheizung	*840 Euro (Paket)*
Ledersitze	*840 Euro (Paket)*
Bordcomputer	*Serie (ab Jam)*
Sonderlacke	*197 Euro*
Panorama-Glasdach	*420 Euro*
Reifendruckanzeige	*100 Euro*
Soundsystem	*336 Euro*
Einparkautomatik	*487 Euro*

Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie (ab Jam)*
Bildschirm-Navigation	*252 Euro*

Basispreis netto	
Opel Adam 1.4	*11.974 Euro (alle Preise netto)*

Betriebskosten Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km 348,74/434,61/622,13
Betriebskosten Automatik
20.000/30.000/50.000 km –
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km 215,29/234,44/288,50
Full-Service-Leasingrate Automatik
20.000/30.000/50.000 km –

Firmenfahrzeuganteil	*> 10%*
Dieselanteil	*0%*

Bewertung

⊕
- *hoher Individualisierungsgrad*
- *leichte Rangierbarkeit*

⊖
- *kein Xenonlicht lieferbar*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Doppelt spart

Porsche Oberklasse fahren und dabei fossile Ressourcen schonen ist mit dem Panamera S E-Hybrid ab sofort kein Problem mehr. Die Plug-in-Hybridversion schafft bis zu 36 km rein elektrisch und leistet zusammen mit dem Verbrenner 416 PS.

Der kann auch Strom statt Benzin tanken (li.)

Wie sagt man so schön: Erst kommt die Pflicht, dann die Kür. Okay, lässt sich einrichten beim Porsche Panamera Hybrid. Der kombinierte Verbrauch liegt bei 3,1 Litern je 100 km, was einen CO_2-Ausstoß von 71 g/km zur Folge hat und Effizienzklasse A+ bedeutet. Jetzt die Kür – für den Standard-Sprint auf 100 km/h nennt Porsche 5,5 Sekunden, und die Topspeed muss sich mit 270 Sachen alles andere als verstecken, es ist schließlich kein Zufall, dass dieses Modell mit genauer Bezeichnung „S E-Hybrid" heißt. Gut, wir wollen nicht blauäugig sein, natürlich bringt der Elektromotor nur jenen Kunden etwas, die auch zu Hause laden können. Doch der Garagenparker-Anteil an den Porsche-Kunden dürfte hoch sein, und es gibt ein schickes Ladedock im hauseigenen Design. Mit einer vollgeladenen Akkuladung (Lithium-Ionen-Batterie) kommt der Viertürer 36 km weit.

Und die Höchstgeschwindigkeit beträgt im elektrischen Modus (95 PS) immerhin 135 km/h. Dank satter 310 Nm Drehmoment des E-Motors ist das verbrennerlose Fahrerlebnis keineswegs langweilig; bis zum ersten Pedal-Druckpunkt bleibt der Kompressor-Sechszylinder aus – ideal für verkehrsreiche Gegenden, die ohnehin keinen rasanten Fahrstil zulassen. Bei Kickdown werden prompt 416 PS (Systemleistung) abgerufen, und es geht hurtig nach vorn ganz in gewohnter Markenmanier. Ab 92.780 Euro netto gibt es den Panamera S mit zwei Herzen – serienmäßig sind die volle Sicherheitsausrüstung, Klimaautomatik, elektrisch verstellbare Vordersitze sowie Bi-Xenonscheinwerfer. Für das Navigationssystem indes werden 2.645 Euro (netto) extra fällig.

Porsche Panamera S E-Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Otto/2.995*
E-Motor	
kW (PS):	*70/95*
Drehmoment:	*k.A.*
Systemleistung: kW (PS)	*306 (416)*
kW (PS) bei U/min:	*245 (333) bei 5.500–6.500*
Drehmoment bei U/min:	*440 Nm bei 3.000–5.250*
Getriebe:	*Achtstufen-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/159 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,5/270*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,1 l/2.581 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*485/335–1.153*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/29/29*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***92.780 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*2.346,63/0,94 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Nur das Beste!

Mit jeder neuen S-Klasse hat Mercedes kein geringeres Ziel als das beste Auto der Welt zu bauen. Der bald auf den Markt kommende W222 hat gleich ein ganzes Maßnahmenbündel im Gepäck, um in den Disziplinen Komfort, aber auch Effizienz Maßstäbe zu setzen. Flottenmanagement fuhr die neue Oberklasse bereits.

Chefredakteur Ralph Wuttke wirkt sichtlich entspannt in der neuen S-Klasse

Nun steht sie also zum Fahren bereit, die neue Mercedes S-Klasse W222. Mit allen erdenklichen Komfort-Merkmalen ausgerüstet macht sich der immer noch als Standard-Oberklasse geltende Mercedes auf den Weg, um seine Passagiere wie in Watte gebettet von einem Ort an den nächsten zu befördern. Dabei helfen unzählige Sicherheitssysteme wie beispielsweise ein Kreuzungsassistent, der herannahenden Querverkehr aufspürt und den Fahrer warnt, oder ein aktives Lenksystem, um das größte Stern-Fahrzeug sicher durch das Großstadt-Gewusel zu leiten. Features wie die Magic Body Control (4.250 Euro netto), die den Straßenbelag schon vor der Vorderachse per Kamera abtastet und die Dämpfung entsprechend justiert, sind durchaus revolutionär – das System kommt im W222 erstmals zum Einsatz.

Die sparsamste Diesel-S-Klasse ist eindeutig der S 300 BlueTEC Hybrid; mit 115 g CO_2-Ausstoß erreicht das Flaggschiff die Effizienzklasse A+ und gehört damit zu den genügsamsten Oberklassen. Dabei greift ein 20 kW starker Elektromotor dem 2,1 Liter großen Vierzylinder mit 204 PS unter die Arme, der sogar Punch genug hat, um den Hecktriebler alleine anzutreiben. So wird die Kriechfunktion beispielsweise ohne Verbrenner ausgeübt. Ein heißer Renner ist dieser Selbstzünder zwar nicht, allerdings bietet er durchaus sportive Fahrleistungen. Den Standard-Sprint beziffert der Hersteller mit 7,6 Sekunden, und die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 240 km/h. Die Motor-Gourmets mit großem Spritbudget greifen natürlich zum auf 455 PS erstarkten S 500 – Kostenpunkt: 87.900 Euro netto.

Mercedes Benz S 300 BlueTEC Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.143*
E-Motor	
kW (PS):	*20/27*
Drehmoment:	*250 Nm*
Systemleistung: kW (PS)	*208 (283)*
kW (PS) bei U/min:	*150 (204) bei 4.200*
Drehmoment bei U/min:	*500 Nm bei 1.600–1.800*
Getriebe:	*Siebenstufen-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/115 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,6/240*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,4 l/k.A.*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*k.A.*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***k.A.***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Was lang währt

Der bereits seit 2002 angebotene Volkswagen Phaeton ist inzwischen ein fester Bestandteil der Oberklasse-Landschaft. Mit dem drei Liter großen Diesel wird der Luxusliner an der Tankstelle erträglich. Flottenmanagement befasste sich ausgiebig mit der noblen Langversion.

Oberklasse fahren ist neben dem Streben nach maximalem Fahrkomfort immer auch eine Prestige-Frage; der Volkswagen Phaeton ist ein Understatement-Vertreter der Extraklasse, schließlich rechnen die wenigsten mit einem Luxusprodukt aus Wolfsburg und identifizieren es auch entsprechend selten. Dabei ist der ausgereifte Niedersachse ein waschechter Anhänger seines Segments mit den entsprechenden Eckdaten. Satte 5,18 Längenmeter misst die hier getestete Langversion – damit überragt der als Diesel-Sechszylinder anrollende Viertürer die meisten vierrädrigen Artverwandten auf der Straße. Der verbaute Selbstzünder ist in diesem späten Stadium des Modellzyklus übrigens der einzige verbliebene – der potentere V10 wurde längst aus dem Programm gestrichen, weil sich eine Anpassung an die aktuelle Abgasnorm nicht gelohnt hätte. Nun müssen die Kunden mit begrenztem Spritbudget auf die einstige Basisversion (240 PS) zurückgreifen – eine schlechte Wahl ist diese keineswegs.

Dreikommanull ist beim Phaeton-Diesel das höchste der Gefühle (o.)

Klavierlack und motorisch verschließbare Lüftungsdüsen gibt es in der VW-Oberklasse (o.re.)

Volkswagen Phaeton V6 3.0 TDI 4Motion

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*176 (240) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*270 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/224 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,8/237*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*8,5 l/1.059 km (90 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*528/500*
Typklasse HP/VK/TK:	*23/26/28*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***73.193 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*2.256,61/0,90 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Als der Phaeton 2002 auf den Markt kam, war Leichtbau noch kein Thema. Im Gegenteil, aus den Vollen sollte die Jungfern-Oberklasse von Volkswagen geschnitzt sein, was sich natürlich im Leergewicht manifestiert: Satte 2,4 Tonnen bringt der ausschließlich als Allradler lieferbare Edeltourer auf die Waage. Klar – ein Temperamentwunder ist er mit dem Motor nicht, allerdings reicht der kultivierte 500 Nm-Brocken für den Autobahnalltag locker aus. Dem distinguierten Viersitzer mit Gewichtsnachteil lässt das Werk immerhin 8,8 Sekunden für den Standard-Sprint; wer ihm den entsprechenden Anlauf gewährt, wird bis zu 237 Sachen schnell. Bleibt die Preisfrage. Die viersitzige Langversion schlägt mit 73.193 Euro zu Buche und bietet allerdings eine reichhaltige Serienausstattung. Neben einer umfangreichen Sicherheitsausrüstung gibt es Klimaautomatik, Scheibenrollos, elektrisches Schiebe-Hebedach (mit Solarzellen 336 Euro netto Aufpreis), ein leistungsstarkes Soundsystem (lässt sich ab 2.256 Euro netto erweitern) und Xenonscheinwerfer. Für das in diesem Segment unverzichtbare Navigationssystem ruft Wolfsburg 2.453 Euro auf.

wollnikom
technology since 1993

Rechtliche Aspekte im Blick:

- § 46 Rückwärtsfahren und Einweisen
- § 23 Abs. 1a Ladehalterung
- Services for Fleet (Elektr. Führerscheinkontrolle)

Wir montieren unsere Produkte nach der Unfallverhütungsvorschrift (UVV) für Dienstfahrzeuge.

UVV?
Wir beraten Sie gerne!

Wollnikom GmbH
wollnikom.de
wollnikom-shop.de
info@wollnikom.de
Tel.: +49 (0)2161-99842-0

Spar-Auftrag

Der Kuga soll Ford ordentlich Geld in die Kasse spülen, schließlich befindet sich das SUV-Segment noch immer im Wachstum. Bei der neue Generation legten die Verantwortlichen höchsten Wert auf Effizienz. Flottenmanagement war mit dem 140 PS starken Zweiliter-Diesel unterwegs.

Der Ford Kuga bietet trotz kompakter Abmessungen viel Platz innen und außerdem höchste Variabilität

SUV erfreuen sich ungeachtet aller Umweltdiskussionen wachsender Beliebtheit. Klar, dass die Hersteller versuchen, die von Natur aus gefräßigeren (hohes Gewicht, ungünstige Aerodynamik) Segmentvertreter auf Sparsamkeit zu trimmen. Ford demonstriert mit dem neuen Kuga, dass günstiger Kraftstoffverbrauch im Vordergrund steht. Bei den Benzinern geht der Hubraum derzeit nicht über 1,6 Liter hinaus, und die Selbstzünder sind fest auf zwei Liter abonniert. Ein solcher war auch beim Testwagen montiert – die Basisausgabe mit 140 PS. Wenn dann der gegen Aufpreis (1.680 Euro netto) lieferbare Allradantrieb ins Spiel kommt, wird der Kuga, der mit 5,9 Litern Diesel je 100 km gemittelt übrigens gar nicht so schlecht liegt, zur Allzweckwaffe mit ausgezeichneter Traktion selbst auf Straßen mit matschigem Untergrund.

Gewachsene Außenabmessungen lassen auch den Innenraum größer werden, ein Platzproblem hat dieser Ford sicher nicht. Mit dem kultivierten Einstiegs-Selbstzünder sind zwar keine ambitionierten Fahrleistungen zu erwarten, doch für den alltäglichen Straßenkampf reicht der Punch allemal. Eine auffällig leichtgängige Servolenkung im niedrigen Geschwindigkeitsbereich prädestiniert den kompakt anmutenden Kölner für Trips in urbane Gefilde, wo SUV ja durchaus zu Hause sind. Ab 26.092 Euro (netto) ist der Allrad-Diesel zu haben und bietet frei Haus selbstverständlich das volle Sicherheitspaket samt sieben Airbags und ESP. Auch Klimaanlage wie Radio sind natürlich an Bord; zahlreiche Assistenzsysteme, darunter auch ein automatisches Bremssystem (294 Euro netto Paketpreis), demonstrieren das Jahr 2013. Navigationssysteme kosten ab 794 Euro (netto) extra.

Ford Kuga 2.0 TDCi 4x4

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.997*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750–2.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/154 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,7/188*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,9 l/1.017 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*558/481–1.568*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/20/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***26.092 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*614,41/0,25 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Runter und rauf

Hubraum runter, Power rauf – nach diesem Motto verfährt Maserati mit dem neuen Quattroporte und holt aus dem nur noch 3,7 Liter großen V8 satte 530 PS. Außerdem bietet der auf über 5,26 Meter Länge angewachsene Oberklasse-Wagen ab sofort besten Komfort auch hinten.

Der 3,7 Liter große Quattroporte-Motor hat mächtig Dampf

Wer den alten Quattroporte bisher als rassiger empfand und sich an das jetzt etwas schlichter gestaltete Heck erst noch gewöhnen muss, sollte eine kleine Ausfahrt mit dem auf 530 erstarkten GTS unternehmen. Dann verfliegt alle Skepsis mit einem schlichten Tritt auf das rechte Pedal, das den Luxusliner katapultartig beschleunigt. Mit der Puste zweier Turbolader und der Kraft von 710 Nm Drehmoment im Overboost zoomt sich das Flaggschiff quasi im Handumdrehen auf jede Geschwindigkeit im Rahmen der Topspeed – und die liegt bei amtlichen 307 Sachen. Landstraßentempo erreicht der im Businessanzug getarnte Athlet laut Werk binnen 4,7 Sekunden und trompetet unter Ausnutzung des Drehzahlbandes in schriller Manier potenter V8-Renntriebwerke, ohne seine Passagiere indes mit Lärm zu belasten.

Diese weilen jetzt äußerst komfortabel im zwar straff, aber keineswegs unkomfortabel abgestimmten Maserati. Feine Ledersessel und vor allem viel Platz machen Appetit auf lange Strecken. Mit einer Außenlänge von mehr als 5,26 Metern hatten die Verantwortlichen in erster Linie die Käufer des US-Amerikanischen Marktes im Visier – über ausladende Beinfreiheit hinten freuen sich aber auch Europäer mit dem Hang zu bequemer Fortbewegung. Eine elektronische Dämpferregelung lässt die Wahl zwischen sportiver und eher sanfter Abstimmung, und die Kraftübertragung erfolgt per achtstufiger Wandlerautomatik. Ab 123.000 Euro netto ist der Quattroporte GTS zu haben – serienmäßig an Bord sind alle erdenklichen Komfort-Extras und auch ein Bildschirm-Navigationssystem, da bleiben keine Wünsche offen.

Maserati Quattroporte 3.7 V8

Motor/Hubraum in ccm:	*Achtzyl.-Otto/3.799*
kW (PS) bei U/min:	*390(530) bei 6.500*
Drehmoment bei U/min:	*710 Nm bei 2.000–2.200*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/274 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*4,7/307*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*11,8 l/678 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*k.A./k.A.*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*–*
Dieselanteil:	*0%*
Basispreis (netto):	***123.000,– Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Löwenkind

Mit dem neuen 2008 beschreitet Peugeot das Segment der Kleinwagen-SUV. Der schick gezeichnete Franzose bedient sich der klassischen Konzern-Triebwerke und verzichtet auf Allrad. Flottenmanagement wagte eine kleine Ausfahrt.

Die tastenreduzierte Landschaft im Peugeot 2008 gefällt (li.)

Es ist eine Binsenweisheit, dass SUV nur in seltenen Fällen wegen ihrer Geländefähigkeit gekauft werden – für die kleinen Segment-Vertreter gilt das erst recht. Kein Wunder also, dass Peugeot erst gar keinen Allradantrieb für den jüngst eingeführten 2008 anbietet. Stattdessen gibt es eine spezielle Software für das elektronische Vortriebssystem, die bei etwas Geröll weiterhelfen soll. Ach ja, und natürlich liegt der Multifunktions-Peugeot fast zehn Zentimeter höher als seine Basis mit der Nummer 208. Das macht den Einstieg schön bequem, und die Übersicht profitiert von der modifizierten Karosserie. Vielfahrer können aus einem bunten Diesel-Programm wählen – wie wäre es mit dem 92 PS starken 1,6-Liter?

Zwar reißt der äußerst kultiviert laufende Commonrail keine Bäume aus, aber für den alltäglichen Straßenverkehr ist er gut gewappnet. Schaltfaules Fahren ist dank früh anliegender 230 Nm Drehmoment schon ab 1.750 Umdrehungen problemlos möglich. Für den Standard-Sprint nennt das Werk 11,5 Sekunden, und die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 181 km/h. Eine komfortable Dämpferabstimmung samt leichtgängiger Servolenkung macht den 2008 auch für Fernreisen geeignet, ohne dass der knapp 4,16 m lange Fronttriebler für die Innenstadt untauglich wäre. Mit einem Grundpreis von 15.924 Euro netto gehört der praktische Franzose zu den erschwinglichen Offerten; serienmäßig sind neben der vollen Sicherheitsausrüstung auch Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage, Radio sowie Tempomat. Das heutzutage dringend erforderliche Navi ist mit 411 Euro netto fair abgegolten.

Peugeot 2008 1.6 HDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*68 (92) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*230 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/103 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,5/181*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,0 l/1.250 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*374/360–1.194*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/21/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***15.924 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*492,98/0,19 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Edel und gut

Das BMW Sechser GranCoupé ist ein ausgefallener Lifestyle-Tourer für Kunden mit exquisitem Geschmack. Mit dem doppelt aufgeladenen Diesel 640d wird der grazile Viertürer schnell und sparsam.

Feine Materialien und eine reduzierte Schalter-Landschaft kennzeichnen das GranCoupé

Limousine, Coupé oder Cabrio? Nein, für Interessenten mit ausgefallenen Wünschen inzwischen nicht mehr reizvoll. Daher haben sich die Autohersteller etwas besonderes einfallen lassen und bieten viertürige Coupés an. BMW hat eine solche Kreation in Form des Sechsers; so gelingt der Einstieg in den Fond besser als beim klassischen Coupé, aber das Platzangebot ist natürlich nicht ganz so ausladend wie bei den schnöden Limousinen. Dafür gibt es exklusiv anmutende Einzelsitze und jede Menge Luxus in Form feiner Natur-Materialien. Und damit der Antrieb auch angemessen ist, sind für den Beau mit den schicken rahmenlosen Scheiben ausschließlich Sechs- und Achtzylindermotoren lieferbar. Für ein Fuhrparkfahrzeug eignet sich der 640d am besten, welcher mit 313 PS und satten 630 Nm ab 1.500 Touren kräftig und einem Verbrauch von 5,6 Litern je 100 km betont genügsam ist.

Gentleman, start your engine – mit einem Knopfdruck startet der Selbstzünder und verfällt in einen stabilen Leerlauf. Soundtechnisch gibt sich die bärige Maschine natürlich unauffällig; wer den Dreiliter jedoch für leidenschaftslos hält, sollte eine kleine Ausfahrt unternehmen. Fahrstufe D, und los gehts. Bereits knapp über Leerlaufdrehzahl zieht der Reihensechszylinder den Hecktriebler wie an einem starken Gummiband in die Vertikale. Bereits nach 5,4 Sekunden stehen laut Herstellerangaben 100 km/h auf dem Tacho, und die Höchstgeschwindigkeit beträgt natürlich 250 Sachen. Ganz billig ist das dieselige Luxusvernügen natürlich nicht – ab 70.084 Euro netto steht das 640d GranCoupé in der Liste und ist immerhin reichhaltig bestückt mit Klimaautomatik, elektrischer Sitzverstellung und Bi-Xenonscheinwerfern.

BMW 640 GranCoupé

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.993*
kW (PS) bei U/min:	*230(313) bei 4.400*
Drehmoment bei U/min:	*630 Nm bei 1.500–2.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/148 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,4/250*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,6 l/1.250 km (70 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*570/460–1.265*
Typklasse HP/VK/TK:	*21/28/28*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***70.084 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.503,52/0,60 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Auf E folgt F

Mit dem F-Type bringt Jaguar endlich wieder einen richtigen Hingucker auf die Straße, der durchaus fähig ist, in die Fußstapfen des legendären E-Type zu treten. Flottenmanagement fuhr bereits mit dem extravertierten Roadster.

Feine Ledersitze und Wählhebel statt Gangwahl-Rad gibt es im neuen F-Type

Das Leben ist zu kurz für schlechte Autos – glücklich dürfen jene sein, die sich ihren fahrbaren Untersatz unabhängig vom Preis aussuchen können. Da dürfte es ein schwacher Trost sein, dass selbst das Basismodell des neuen F-Type (61.680 Euro) ausreicht, um höchsten Performance-Ansprüchen zu genügen. Der drei Liter große Kompressor-V6 mit 340 PS drückt seine menschliche Fracht derart massiv in die serienmäßigen, teilweise belederten Sitze, dass angespannte Nackenmuskeln unausweichlich sind. Dabei trompetet der aufgeladene Direkteinspritzer energisch aus den beiden in der Mitte angeordneten Rohren. Die sind übrigens das Erkennungsmerkmal der Einsteiger-Variante.

Wem 5,3 Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h nicht reichen, darf getrost zum 495 PS starken Achtzylinder greifen. Dann wird es in puncto Lautäußerung bassiger, und der Kraftstoff erreicht eine höhere Fließgeschwindigkeit in den Leitungen. Budgetfragen spielen hier eine ohnehin untergeordnete Rolle, denn für das Topmodell ruft der Händler netto 83.949 Euro auf. Für das Geld gibt es neben superlativen Fahrleistungen und einer klappengesteuerten Auspuffanlage mit Taste für lauteres Bollern immerhin auch Vollledersessel – allerdings kein Navigationssystem. Das muss mit 2.487 Euro (netto) extra bezahlt werden und ist eine gute Investition. Die volle Sicherheitsausrüstung sowie Xenonscheinwerfer werden stets bei sämtlichen Ausführungen mitgeliefert. Ach ja, die eingebürgerte 250 km/h-Regelung möchte Jaguar seinen F-Type-Kunden offenbar ersparen und erlaubt im Falle des V8 sogar 300 Sachen. Der Einsteiger wird 260 km/h schnell.

Jaguar F-Type 3.0 V6

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Otto/2.995*
kW (PS) bei U/min:	*250 (340) bei 6.500*
Drehmoment bei U/min:	*450 Nm bei 3.500-5.000*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/209 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,3/260*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*9,0 l/800 km (72 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*428/196*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/30/27*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***61.680 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.669,59/0,67 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Klein ist groß

Als einer der wenigen Hersteller hybridisiert Toyota auch Kleinwagen und bietet mit dem Yaris einen attraktiven Allrounder im kompakten Format an. Flottenmanagement war mit dem Cityprofi unterwegs.

Ein Hybrid sieht blau: An den entsprechend gefärbten Details ist er zu erkennen (li.u.)

Vor allem im Stadtverkehr machen sich Hybride bezahlt. Dank höherer Stromreserven verkraften sie längere Stillstände ihrer Verbrenner, und häufiges Abbremsen (fördert die Rekuperation) wie Beschleunigen scheint perfekt für drehmomentstarke Elektromotoren. Warum also nicht auch gerade für die City bestens geeignete Kleinwagen mit einem elektrifizierten Antrieb versehen? Toyota macht genau das mit dem Yaris. Zum Einsatz kommt – wie auch in den anderen Modellen – das bewährte leistungsverzweigte System mit einer Gesamtpower von 100 PS. Ganze 45 kW (61 PS) entfallen auf dem Stromer, was den Yaris zu einem waschechten Vollhybriden macht, der freilich auch rein elektrisch fahren kann. Ein 1,5 Liter großer Benziner mit kultivierten Laufeigenschaften steuert 74 PS dazu.

In der Praxis fühlt sich der Yaris an, als habe er ein CVT. In Wirklichkeit aber sorgt ein kompliziertes Zusammenspiel aus Verbrenner, Generator und Planetengetriebe für einen stufenlosen Übersetzungswechsel; solange man das Gaspedal nicht dauerhaft niedertritt und damit ein Verharren der Umdrehungen (Benziner) vor dem Drehzahlbegrenzer auslöst, fährt sich der kleine Fronttriebler fein. Mit einer Außenlänge von 3,89 m ist die Statur für sein Segment angemessen, und in der Tat gibt der Japaner in dicht besiedelten Gefilden ein erfreuliches Bild ab: Parkplätze zu finden, ist mit ihm nicht schwierig. Dennoch mutet der Innenraum großzügig an, Platzprobleme gibt es keine. Der Einstiegspreis für den ausschließlich als Fünftürer lieferbaren Hybriden beträgt netto 14.243 Euro und beinhaltet die volle Sicherheitsausrüstung sowie Klimaautomatik.

Toyota Yaris Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.497*
E-Motor	
kW (PS):	*45/61*
Drehmoment:	*169 Nm*
kW (PS) bei U/min:	*55 (74)*
Drehmoment bei U/min:	*111 Nm bei 3.600–4.400*
Getriebe:	*stufenlose Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/79 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,8/165*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,5 l/1.029 km (45 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*405/286–768*
Typklasse HP/VK/TK:	*14/18/16*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***14.243 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*439,41/0,18 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Als dritte Karosserie-Variante installiert Audi eine Stufenheckausführung seiner Kompaktklasse A3 und zielt damit vor allem auf China und Osteuropa ab. Allerdings eignet sich die elegante Limousine auch im Westen für einen gestandenen Auftritt.

Auch eine Limousine kann viel Gepäck einladen

Eine Stufe weiter

Warum eigentlich sollten Kompakte in Limousinenform unattraktiver sein als Business- oder Mittelklassen? Zumindest wird in diesem Segment hierzulande eher zum Schrägheck oder Kombi gegriffen, dabei steht dem neuen A3 das Stufenheck-Kleid vorzüglich. Und die Praktikabilität kann sich durchaus sehen lassen: Mit einem Kofferraumvolumen von 425 Litern steht dem Familienurlaub nichts im Wege. Erste Runden mit dem schicken Viertürer aus Bayern zeigen, dass es erwartungsgemäß keine Abstriche gibt mit der klassischen Form. Besonders interessant für langstreckenaffine Kunden ist freilich der kräftige 2,0 TDI mit 150 PS. Er soll laut Werk nur 8,7 Sekunden bis Landstraßentempo benötigen und 220 km/h in der Spitze rennen. Im Gegenzug liegt der Kraftstoffkonsum bei mageren 4,1 Litern je 100 Kilometer.

Das ausgewogene Fahrwerk hält grobe Straßenpatzer aus der Fahrgastzelle und unterstützt dynamisch orientierte Fahrer gleichzeitig bei forcierter Kurvenfahrt. Innen gibt es das typische A3-Bild mit ausgezeichneter Materialverarbeitung und guter Ergonomie. Je nach Griff in die Sonderausstattungskarte entpuppt sich die Bedienung als mehr oder weniger aufwändig. Das MMI-System hilft, die Anzahl der Schalter gering und die Architektur somit übersichtlich zu halten. Ein Navigationssystem darf in der heutigen Zeit keinesfalls fehlen und muss mit mindestens 974 Euro netto extra bezahlt werden. Auch ein Tempomat sollte im Flotten-Bereich immer an Bord sein (226 Euro netto). Die volle Sicherheitsausrüstung, Klimaanlage und auch Radio gehören dagegen zum Serienumfang eines jeden A3.

Audi A3 2.0 TDI Stufenheck

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*110 (150) bei 3.500–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750–3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/107 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,7/220*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,1 l/1.220 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*475/425*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/21/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***23.613 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*582,37/0,23 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Gut fürs Geschäft. Gut für die Umwelt.
Erdgas fahren.

Besuchen Sie uns auf der IAA: 12. bis 22. Sept., Halle 8, Stand D34

Jetzt umsteigen: auf sparsame und saubere Erdgasfahrzeuge.

Mit ERDGAS und BIO-ERDGAS als Kraftstoff können Sie Ihre Kraftstoffkosten deutlich senken und bei der Kfz-Steuer richtig sparen. Auch die Umwelt profitiert davon: Gegenüber vergleichbaren Benziner-Modellen haben mit ERDGAS und BIO-ERDGAS betriebene Fahrzeuge eine deutlich günstigere CO_2-Bilanz. Vom wendigen Cityflitzer bis zur komfortablen Limousine; mit ERDGAS und BIO-ERDGAS sind Sie bereit für die Mobilität der Zukunft.

www.erdgas-mobil.de

ERDGAS
Natürlich mobil

Nicht ohne meinen Stau!

Alljährlich füllen sich Journale jedweder Couleur in einer Art diebischer Vorfreude auf das zu erwartende Verkehrschaos in der angeblich „schönsten Zeit des Jahres" mit allerlei Rat gebenden Artikeln zum Thema „Sommerferienstau". Es scheint, als ob man den durch seine umfangreichen Vorbereitungen („Welche Vignette für welches Land?", „Wie hoch ist dieses Jahr der Spritpreis?") sowieso schon ausreichend stressgeplagten Erholungssuchenden durch Schreckensszenarien übelster Sorte aller Hoffnungsschimmer auf staulose Stunden im Auto berauben wollte. Damit ist zumindest in kluger Voraussicht eine spannende Berichterstattung während der sonst im Sommerloch sang- und klanglos verschwindenden Meldungen gewährleistet.

So reichte in diesem Jahr eine unscheinbare dpa-Meldung, um eine wahre Flut von wortgleichen Abdrucken mit unterschiedlichen Überschriften im bundesweiten Blätterwald nach sich zu ziehen („Was läuft, wenn nichts mehr geht: Verhalten im Stau", „So überstehen Sie den Stau auf der Fahrt in den Urlaub" oder eher prophylaktisch: „Wie Autofahrer Staus verhindern können"). Das sind dann quasi Selbstläufer, obwohl ja (noch) gar nichts passiert ist. Das Thema hat es sogar früher einmal (erfolgreich?) bis auf die Kinoleinwand geschafft: Im Jahre 1991 wurden die gerade wieder vereinigten Deutschen mit dem spektakulären Filmwerk „Superstau" (von Martin Stelzer, mit Ottfried Fischer) konfrontiert. Dort geht im Ferienstau auch nichts mehr. Nur einer hat sich in seinem Wohnwagen mit unermesslichen Trink- und Essvorräten auf diese Situation professionell vorbereitet. Doch als die Meute der Übrigen, bestehend aus überzeichnet dargestellten Bewohnern unterschiedlicher (Sprach-)Regionen Deutschlands, das spitz kriegt, rasten sie alle aus. Den Rest sollte man sich selbst anschauen.

Damit nicht genug. Allerorten werden penibel erstellte, tagesgenaue „Staukarten" nicht nur Deutschlands, sondern auch der umliegenden Länder (wie vom ADAC beispielhaft zelebriert) medienwirksam verbreitet. Bei der Menge der auf ihn niederprasselnden und letztendlich gut gemeinten Handlungsratschläge muss sich der zwangsläufig rat- und rastlose Ferienfahrer alleine seinen Reim drauf machen. Auf diese Art entstehen viele individuelle Theorien und daraus resultierende Strategien, allem Ungemach durch Staus ein Schnippchen zu schlagen. Heutzutage wird dazu auch noch mächtig mit allerlei technischem Hilfswerkzeug, allem voran Navigationsgeräten und Apps für welche bildgebenden elektronischen Begleiter auch immer, aufgerüstet und an den unvermeidlichen Start gegangen. Wer schaut da noch in diese veralteten Kartenwerke aus Papier, die in vielen Fällen dann doch der letzte Ausweg beim Absturz aller E-Helfer wären?

Doch bei genauerem Hinsehen ist das Problem noch tiefer gehend. Das liegt vor allen Dingen an der Mutation der „Pendler" zu „Familien-Ferien-Fahrern". Diese beiden Kategorien weisen charakteristische Unterschiede in der Performance auf der Straße auf. Zum einen ist die Fahrt in den Urlaub normalerweise nicht an so strenge Zeitvorgaben wie beim Weg zur Arbeit gebunden, es sei denn, es muss beispielsweise eine Fährverbindung erreicht werden. Man kann also wesentlich entspannter ans Werk gehen und eine Stunde im Stau kann das Gesamtvorhaben nicht wirklich in Gefahr bringen, allenfalls die Stimmung an Bord. Da allerdings Quartierswechsel immer noch, ob einer optimalen Ausnutzung der Objekte, vorwiegend am Wochenende stattfinden, knubbelt sich die „Urlauberwelle" dann trotz Lkw-Fahrverboten wie von selbst auf den Fernverkehrsstrecken.

Des Weiteren sind die zurückzulegenden Strecken deutlich länger als die tägliche Fahrt ins Büro. Dabei ist die Fitness des Fahrers von entscheidender Bedeutung. Bis vor einiger Zeit habe ich aufgrund der immer noch niedrigeren Verkehrsbelastung Nachtfahrten bevorzugt, während derer Kinder und Hund schlafen konnten, auch die Temperaturen sind dann normalerweise ohne Klimaanlage zu ertragen. Aber hier ist aufgrund der Dunkelheit noch mehr Fitness gefordert, die mit zunehmendem Alter, na sagen wir mal vorsichtig, nicht unbedingt besser wird. Ich fahre dann lieber tagsüber und schaue mir den einen oder anderen Stau ganz aus der Nähe an (die Kinder fahren ja irgendwann eh nicht mehr mit ...).

Schließlich ist die häufig fehlende Ortskenntnis zu erwähnen. Trotz jährlichen Urlaubs mit dem gleichen Zielort ändern sich die Verhältnisse so schnell und drastisch, dass man sich immer von Neuem darauf einstellen muss. Baustellen, obwohl in Ferienzeiten angeblich seltener anzutreffen als sonst, sind sowieso nur schwer mit einzuplanen, von Vollsperrungen, warum auch immer, ganz zu schweigen. Große Hitze setzt dem Asphalt, wie jüngst gesehen, heftig zu, und der Zustand der Fernstraßen und deren Brückenbauwerke (siehe Flottenmanagement 2/2013) ist zunehmend bedenklich: 20 Prozent der Autobahnen und über 40 Prozent der Bundesstraßen sind dringendst sanierungsbedürftig. Bei den Brücken wird ja noch eifrig geprüft, das Ergebnis kann am Ende aber nicht gut ausfallen.

Was die Wertigkeit der geplanten Reisezeit, zumal bei strikter Vorgabe der spätesten Ankunftszeit, beispielsweise aufgrund der schon erwähnten Fähre, angeht, so zitiere ich immer gerne ein einfaches Rechenbeispiel, auch wenn es vielleicht etwas überzeichnet klingt. Ein Fahrer rechnet mit einer geplanten Schnittgeschwindigkeit und überlegt sich anhand derer und der zurückzulegenden Strecke die voraussichtliche Fahrzeit. Dies übernimmt heutzutage auch klaglos jede Navigationssoftware, von welcher Qualität auch immer.

Rechnet man so beispielsweise mit einer Schnittgeschwindigkeit von 120 km/h (was sehr ambitioniert ist, zumal mit Pausen, die unbedingt

notwendig sind), bekommt man die geplante Reisezeit (deren Wert für die Überlegung egal ist). Schafft man aber, vielleicht aufgrund von Staus oder zu langen Pausen, effektiv lediglich 80 km/h auf der ersten Hälfte der Strecke, so lautet die simple Frage: Wie schnell muss ich auf der zweiten Hälfte sein, um die verlorene Zeit wieder herauszuholen? Knapp 100 Prozent der von mir persönlich Befragten, antworten dann: „Ist doch klar, vorher 40 km/h weniger, die muss ich dann später drauf packen, also 160 km/h". Ein folgenschwerer Irrtum, denn es müssten 240 km/h sein! Und zwar im Schnitt. Na ja, dann mal schnell los.

Dem liegt ein nichtlinearer Zusammenhang zwischen Geschwindigkeit und Fahrzeit zugrunde („umgekehrt proportional"). Klar wird der Sachverhalt in dem Moment, wo auf der ersten Hälfte nur 60 km/h geschafft wird, denn dann ist die Zeit für die Gesamtstrecke schon verbraucht („halbe Geschwindigkeit, doppelte Zeit"). Sehr schön erleben lässt sich das Phänomen an der Prognose der Ankunftszeit bei Navis: diese geht ständig nach oben bei geringeren Geschwindigkeiten als von ihnen geplant, man muss aber wahnsinnig Gas geben, um nur eine Minute wieder herauszuholen.

Diese Erkenntnis ist allerdings nicht neu. Im Rahmen einer Untersuchung des Kölner Karnevalszuges (übrigens des wohl größten Umzuges der Welt mit 13.000 Teilnehmern und einer Million Zuschauer!) kam heraus, dass der Prinz („seine Tollität") am Ende des Zuges eine Stunde weniger für die 7,5 Kilometer lange Strecke (aufgestellt wäre der Zug sogar neun Kilometer lang!) brauchte als der erste Wagen des Zugleiters. Als dies in der Presse publik wurde, bekam ich Meldungen von Lehrerinnen bei Klassenausflügen, von Befehlshabern von Panzerbrigaden und von Motorradclubs, die übereinstimmend berichteten, dass die letzten immer Vollgas geben müssten. Der Grund ist ganz einfach: mal wird ein wenig getrödelt, und dann versucht wieder aufzuholen. Ein fast aussichtsloses Unterfangen! Im Karnevalszug hieß die Devise übrigens: Lücke schließen. Dadurch verkürzt er sich im Laufe der Zeit und am Ende ist der letzte Wagen eben deutlich schneller (die Lücken sind geschlossen).

Aber irgendwie trifft das Bild des Urlaubsfahrers vom Anfang der Kolumne in der Realität nicht ganz zu. Der Stau gehört zum Urlaub wie der Scheibenwischer zum Regen: Ohne ihn geht es einfach nicht. Stellt er sich nicht ein (an), hat man etwas falsch gemacht. Man steuert ein Ziel an, das die anderen verschmähen, da muss doch ein Haken dran sein. Es schwingt dabei auch so etwas wie ein „Wir-Gefühl" mit. Vor ziemlich genau zehn Jahren (31.7.2003) schaffte ich es mit einer Äußerung in dieser Richtung in die Rubrik „Worte der Woche" von DIE ZEIT: „Es ist ja auch ein Wir-Gefühl, wenn man ‚seinen' Stau im Radio hört: Wir sind auch dabei gewesen. Autofahrer sind irrationale Wesen." Wohl wahr (obwohl das von mir selbst ist!).

Ja, es gibt sogar eine Rebellion gegen die „Schnellfahrfraktion". So wurde in einem Artikel im Süddeutsche Zeitung Magazin (7.6.2013, Titel: „Ein bisschen Pass muss sein") zu Thema Urlaubsfahrt erst mal gefrotzelt, dass es in Deutschland für alles (Un-)Mögliche wissenschaftliche Experten gebe, die eben auch so wichtigen Fragen wie „Wann fährt man am besten los? Tagsüber oder nachts? Folgt man dem Navi oder nicht? Macht man eine Pause oder keine?" nachgehen. Leider war ich damit gemeint ...

Nun, die Moral von der Geschicht' war dann am Ende, man solle auf dem Weg in den Süden doch ruhig relaxt über die Berge fahren anstatt unten durch. Also bewusst Trödeln (was das von mir mit entwickelte Nagel-Schreckenberg-Modell durch den „Trödelfaktor" schon immer berücksichtigt hat, wie der Autor richtig anmerkte). Dies habe ich im letzten Sommer auf dem Rückweg am Gotthard auch praktiziert, allerdings zwangsweise, da der Tunnel einfach kilometerlang zugestaut war.

Es scheint aber im Ferienstau auch eine beruhigende Wirkung zu liegen. Er zwingt den allzu forschen Kilometerfresser zu einer Zwangspause, die er sonst auslassen würde. Es ist dieser Moment der Ruhe, der dann später als „die Tür zum Urlaub" bezeichnet wird, wie die Welt am Sonntag kürzlich im NRW-Teil titelte. Wie schwer diese Tür zu öffnen ist, hängt am Ende von der Länge des Staus ab. Es muss ja nicht gleich in die Nähe des bundesrepublikanischen Rekordstaus von 170 Kilometer zwischen Hamburg und Flensburg vom Juli 1993 kommen, dessen 20-jähriges Jubiläum wir gerade feiern konnten.

Hat man im Stau Zeit zu beobachten, so kann man vielleicht auch das Ergebnis einer ganz aktuellen Studie der Firma AGES (Maut Systeme) und der Hochschule Fresenius, Köln, bestätigen: Das Pkw-Aufkommen in Deutschland stagniert nahezu seit einigen Jahren, allerdings nimmt der Anteil ausländischer Fahrzeuge stetig zu (und der deutscher entsprechend ab). Ein Wink mit dem Zaunpfahl zur Einführung einer Pkw-Maut auf den Fernstraßen! Aber eigentlich sollten wir uns doch freuen über so viele Besucher ...

Dass die Zukunft auf der Straße immer einfacher wird, zeigte auch gerade die Umstellung der Verkehrssünderdatei in Flensburg, die ab 2014 von 18 auf nun maximal acht Punkte eingedampft wurde. Da reichen sogar die Finger zum Mitzählen. Doch die sollte man dabei dann trotzdem besser am Lenker lassen, zumindest während der Fahrt. Es ergeben sich sicher genug Gelegenheiten, im Urlaubsstau kurz mal nachzuzählen, was man sich noch alles leisten kann, bis man die Passstraßen zu Fuß mit Rucksack bewältigen muss!

Autor

Professor Michael Schreckenberg, *geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.*

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

FLOTTENBESCHRIFTUNG - bundesweit !

produziert in kostengünstiger Stanztechnik

wezet®
BESCHRIFTUNGSFABRIK

Industriestraße 17 • 71706 Markgröningen - Unterriexingen
Telefon 07147/237-0 • Telefax 237-41 • info@wezet.de

www.wezet.de

Der ganz andere Schaden

In Zeiten von steigendem Kostendruck auf Flottenbetreiber und Flottenmanager können im Reparaturfall keine Experimente gemacht werden.

Die Bundesrepublik wird zukünftig häufiger von Unwettern mit Wolkenbrüchen und Hagelniederschlag heimgesucht werden als bislang. Das ergab eine dreijährige wissenschaftliche Arbeit von Klimaforschern des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung (PIK), der Freien Universität Berlin und der Universität Köln in Kooperation mit dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).

Dabei richten die immer heftiger werdenden Unwetter zunehmend hohe Schäden an. Unter Betracht aller Faktoren muss im Fall der Fälle vieles berücksichtigt werden. Auch wenn die Versicherung diese Schäden hoffentlich abdeckt, liegt das Hauptaugenmerk trotzdem auf den Kosten.

Die Fuhrparkleiter stehen hier vor einer ganz „neuen" Situation: Denn die zunehmenden Elementarschäden sind nicht mit einem normalen Unfall zu vergleichen. Abgesehen davon, dass schon das individuelle Risiko selbst nicht kalkulierbar ist, können auch bei der Bewertung der Schäden und der Reparatur selbst teure Fehlentscheidungen getroffen werden.

Speziell bei Hagelschäden gibt es unterschiedlichste Kalkulationsmodelle, die auch auf unterschiedlichen Bewertungen in den verschiedenen Ländern in Europa resultieren. Gerade bei Großschäden werden Reparaturen europaweit ausgeschrieben, denn Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. Und auch wenn die Versicherung den Schaden zahlt: Letztlich wirkt sich der Reparaturaufwand dann doch wieder über die Folgeprämien auf den Kunden aus.

Um speziell bei Hagelschäden die Kosten im Griff zu halten, haben wir beispielsweise in Form von sogenannten Streifen und Matrix Hilfsmittel entwickelt und patentiert, die durch Verbiegung und Reflexion Hageleinschläge auf der Karosserie deutlich erkennbar machen – vor der Reparatur und auch danach, zur Überprüfung der Reparaturqualität. Seitdem sind Streifen und Zebra übrigens das Markenzeichen von HPI. Die Kalkulation zur Reparatur erfolgt dann durch die vorgegebenen Module der Audatex oder DAT. Somit ist gewährleistet, dass die zu erwartenden Kosten vor Arbeitsbeginn exakt festgestellt werden. Es besteht also eine hohe Kalkulationssicherheit und es gibt im Nachhinein keine Überraschungen. Eine fachgerechte Hagelschaden-Beseitigung führt in den meisten Fällen übrigens auch nicht zu Minderwerten des Fahrzeugs selbst.

Flotten und Fuhrparks haben im Reparaturfall ihre eigenen Gesetze. Der eine betreut Geschäftsführerfahrzeuge, der andere Servicefahrzeuge und der nächste Außendienstfahrzeuge, die über gesamt Deutschland verstreut sind. Die Anforderungen an den Hageldienstleister sind unterschiedlich brisant. Der eine will sofort reparieren, der andere erst vor Rückgabe oder Verkauf der Fahrzeuge. Das bedeutet, dass manchmal die Fahrzeuge unter Berücksichtigung industrieller Abarbeitung repariert werden können, manchmal aber auch eine aufwändigere Einzelbetreuung notwendig wird.

Wir haben uns auf diese speziellen Anforderungen der Flotten spezialisiert. Ob eben schnell mal 500 Fahrzeuge am Stück oder ein Fahrzeug in Bremen und das nächste Fahrzeug in München repariert werden. HPI liefert über gesamt Deutschland den vollen Service.

Durch die zunehmende Klimaveränderung ist auch in Zukunft mit steigenden Elementarschäden zu rechnen. Wir haben für die Zukunft ein komplexes Serviceangebot entwickelt, das den sich verändernden Umständen jederzeit angepasst werden kann.

Hans Glaentzer,
HPI Zentrum GmbH & Co. KG

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN
Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Stephan Faut, Egon Fortnagel, Claus-Peter Gotta, Burkhardt Langen, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Peter Stamm, Thomas Wagner, Bernd Wickel

Redaktion:
Julia Rose, Steven Bohg, Stephan Hahnel, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur:
Susanne Kassung, Sebastian Blum

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Tanja Kasten, Prof. Michael Schreckenberg

Fotos: Patrick Broich, Steven Bohg, Stephan Hahnel, Lanxess; arahan, Arcady, babimu, Dan Race, digitalstock, frank peters, Guido Thomasi, Guido Vrola, Karin & Uwe Annas, Kitty, Kzenon, Peter Rauh, Scanrail, stocksolutions, Turi/fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11
E-Mail: bf@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

Druckauflage: 30.200 Exemplare

IVW geprüft

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2013: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

www.dunlop.de

DUNLOP VS WINTER

Auto Bild sportscars TESTSIEGER

Dunlop SP Winter Sport 4D

9 Winterreifen im Test
Heft 11/2012

Getestete Reifengröße
225/45 R 17 94V

sportscars

auto motor und sport

Testurteil	Ausgabe 21/2012

Besonders Empfehlenswert

Dunlop SP Winter Sport 4D
205/55 R 16 91H

Intelligentes 4D-Lamellen-system für mehr Grip

Gewichtsreduzierte Konstruktion für geringeren Spritverbrauch

DUNLOP

WINTER SPORT 4D

DRIVE WITH CONFIDENCE

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

FIFA WORLD CUP Brasil

Business-Modell

HYUNDAI Leasing

Full-Service-Leasing
ab 209 EUR/mtl.[1]

Abbildung ähnlich

Firmenauto 06/2013 und 07/2012**

Mittelklasse Importsieger
2012/2013

5 Jahre Fahrzeug-Garantie ohne Kilometerbegrenzung, 5 Jahre Mobilitäts-Garantie und 5 Sicherheits-Checks inklusive* bedeuten für Sie 0 Krisen im Fuhrparkmanagement. Entdecken Sie unseren Cityroader ix35 und unsere neuen Kombi-Modelle i30 und i40 für Ihre Flotte und fahren Sie 5 Jahre serienmäßig* sorgenfrei. Und das Beste: Alle Modelle bekommen Sie als Business-Versionen mit besonderen Ausstattungspaketen für die gewerbliche Nutzung. Kontaktieren Sie Ihr Hyundai Business-Center in der Nähe und erfahren Sie mehr zu unseren komfortablen Flottenmodellen auf **www.hyundai-fleet.de**

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 8,4-4,2 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert: 200-110 g/km; Effizienzklasse E-A+.

1 Freibleibendes Leasingangebot von Hyundai Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Überführungskosten werden extra berechnet. Monatliche Leasingrate für den i30 Kombi 1.4 CRDi Classic: 209 EUR inklusive Technik-Service (inklusive Wartungen und Verschleißreparaturen) mit einer Laufzeit von 36 Monaten und bei einer Gesamtlaufleistung von 60.000 km sowie 0 EUR Sonderzahlung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

* 5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen.

** Sieger Importwertung »Mittelklasse«: i40 Kombi 1.7 CRDi.

5 JAHRE*
FAHRZEUG-GARANTIE
MOBILITÄTS-GARANTIE
SICHERHEITS-CHECKS
Ohne Kilometerbegrenzung*